HOUSE OF COMMONS
CANADA

ELEMENTS OF AN EMERGING MARKETS STRATEGY FOR CANADA

Report of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

Bernard Patry, M.P.
Chair

John Cannis, M.P.
Chair

Subcommittee on International Trade,
Trade Disputes and Investment

June 2005

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: http://www.parl.gc.ca

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

ELEMENTS OF AN EMERGING MARKETS STRATEGY FOR CANADA

Report of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

Bernard Patry, M.P.
Chair

John Cannis, M.P.
Chair

Subcommittee on International Trade,
Trade Disputes and Investment

June 2005

105-06732/

STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Bernard Patry

VICE-CHAIRS

Francine Lalonde

Kevin Sorenson

MEMBERS

Hon. Maurizo Bevilacqua
Stockwell Day
Helena Guergis
Hon. Lawrence MacAuley
Alexa McDonough
Hon. Dan McTeague
Ted Menzies
Pierre A. Paquette
Beth Phinney

CLERK OF THE COMMITTEE

Andrew Bartholomew Chaplin

PARLIAMENTARY INFORMATION AND RESEARCH BRANCH
LIBRARY OF PARLIAMENT

James Lee
Gerry Schmitz
Marcus Pistor

SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTEMENT

CHAIR

John Cannis

VICE-CHAIRS

Ted Menzies

MEMBERS

Hon. Mark Eyking
Helena Guergis
Hon. Marlene Jennings
Peter Julian
Pierre A. Paquette

OTHER MEMBERS OF PARLIAMENT PARTICIPATING IN THIS STUDY

Charlie Angus
Johanne Deschamps
Peter Goldring
Brian Jean
Pat Martin
Deepak Obhrai
Michael John Savage
Belinda Stronach

CLERK OF THE COMMITTEE

Eugene Morawski

PARLIAMENTARY INFORMATION AND RESEARCH BRANCH LIBRARY OF PARLIAMENT

Peter Berg
Michael Holden
Blayne Haggart

THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

FIFTEENTH REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(1), your committee established a subcommittee and assigned it the responsibility of examining the Emerging Market Trade Strategy.

The Subcommittee submitted its third report to the Committee.

Your committee adopted the report, which reads as follows:

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION 1

MARKETS OF OPPORTUNITY FOR CANADA 3

FOREIGN POLICY FOR EMERGING MARKETS 6

A. Securing Bilateral Agreements 6

1. Free Trade Agreements 6

2. Foreign Investment Protection Agreements 10

3. Intellectual Property Protection Agreements 11

4. Regulatory Co-operation Agreements 13

5. Air Service Agreements 14

6. Sanitary and Phytosanitary Agreements 14

7. Science and Technology Agreements 15

B. Making Progress at the WTO 17

C. Foreign Investment in Canada 18

D. Addressing the Concerns of Importers — Resisting the Urge to Impose Safeguards 20

E. Education Services and Intellectual Exchanges 21

F. Trade and Corporate Social Responsibility 24

G. Adopting a Whole-of-Government Approach 28

SUPPORTING INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT 30

A. Providing Market Intelligence and Export-Readiness Services 30

B. Opening Doors for Canadian Businesses 32

1. High-Level Government Visits 33

2. Overseas Trade Missions 34

3. Inviting Delegations to Visit Canada 37
C. Export Assistance Programs 38
1. Existing Programs 38
2. The Program for Export Market Development 40
D. Providing Adequate On-the-Ground Support 42
E. Addressing Visa Issues 44
F. Showcasing Canadian Products and Businesses 47
APPROPRIATE DOMESTIC POLICIES: GETTING THE HOUSE IN ORDER 48
A. Infrastructure Needs 49
1. Port, Rail and Road Capacity 49
2. The Canada-U.S. Border 53
B. Improving Business Competitiveness 55
1. Tax Reforms 58
2. Promoting Innovation through Research and Development 59
LIST OF RECOMMENDATIONS 63
APPENDIX A — LIST OF WITNESSES 73
APPENDIX B — LIST OF BRIEFS 77
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 79
DISSENTING OPINION — Conservative Party of Canada 81
MINUTES OF PROCEEDINGS 87

ELEMENTS OF AN EMERGING MARKETS STRATEGY FOR CANADA

INTRODUCTION

Canada's prosperity is dependent on international trade and investment. Exports account for about 38% of the national gross domestic product (GDP). In addition, Canadians hold $399 billion in investment worldwide, and the value of foreign investment in Canada is nearly $358 billion.

This economic activity is largely concentrated in one market — the United States. The U.S. accounts for 85% of Canadian exports and is the source of 59% of Canadian imports. Nearly 64% of foreign investment in Canada originates in the United States.

While the U.S. market generates, and will continue to generate, economic activity and wealth creation in Canada, there is a growing recognition that Canada must look beyond its southern market. Concerns have been expressed that Canada has become too dependent on the U.S., at the expense of opportunities elsewhere in the world.

Indeed, global economic growth today is being driven not by the major industrialized countries — the United States, Japan, the UK, France and Germany, to name a few — but by rapidly emerging economic powerhouses like China, India and Brazil — countries whose size and economic potential are causing a shift in global economic power and influence.

Moreover, the nature of global economic activity itself is changing. It has moved beyond the simple concept of imports and exports. Today, trade and investment are a part of a complex network of global supply chains, specialization and niche markets involving the world's emerging economic engines. Participation in this network is critical to Canada's long-term prosperity.

Emerging markets present considerable trade and investment opportunities for Canadian businesses. However, the impact of these large, fast-growing economies will not just be on Canadians active in international markets. Countries like China are able to produce goods, in many cases, at a fraction of the cost in Canada. What does this increased competition mean for Canadian businesses at home? How will they adapt?

For all these reasons, the Government of Canada, through the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), signalled its intention to develop an emerging markets strategy for Canada. Early in 2004, the Department began soliciting opinions and feedback from the business community in a number of key areas: its needs and intentions with respect to emerging markets; which markets it viewed as priorities; and the kind of federal government policies and promotional tools that would be most useful. Late in the year, DFAIT held a series of roundtable discussions with government, business, academic and non-governmental organizations.

The Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment was also asked by International Trade Minister Jim Peterson to contribute to the development of the Emerging Markets Strategy (EMS). To that end, we consulted with stakeholders from across the country to determine the types of services, programs and policy instruments that should be included in such a strategy. The evidence we heard covers a wide range of topics, from the need for infrastructure investment at home, to the need for more on-the-ground services at Canada's embassies and consular offices around the world. This report summarizes the views we heard over the course of our hearings.

This report is intended to be a contribution to what has already been described as an evolving process. When discussing the scope of the Subcommittee's study, Ken Sunquist (Assistant Deputy Minister, International Business and Chief Trade Commissioner, Department of International Trade Canada) suggested that there will be no final Emerging Markets Strategy document per se because of ever-changing economic and political conditions.

The main body of this report is divided into four sections. The first discusses the issue of which markets should be the primary focus of an emerging markets strategy. The second section focuses on the policy instruments at the government's disposal in promoting trade and investment ties with those priority markets. This section also includes a discussion on the need to reconcile those policy initiatives with the need to address corporate social responsibility, human rights and other related concerns. The third section of this report examines the services and programs the federal government has in place to support international business development. The final section examines Canada's domestic situation to ensure that the appropriate policies and necessary infrastructure are in place to allow Canada and Canadian businesses to pursue closer economic ties with foreign markets. It also examines the steps Canada can take to respond to the domestic challenges that competition with emerging markets can bring.

MARKETS OF OPPORTUNITY FOR CANADA

The term "emerging market" or "emerging economy" is used to describe the economy of a rapidly growing developing country. Typically, these countries are also in the process of building reliable and transparent legal and regulatory environments. Earlier examples of emerging markets that have since matured into more stable economies are Japan, South Korea, Singapore and Taiwan. Today, emerging markets can be found all across the world, notably in Asia, parts of South America and the former Soviet Union. The two countries most frequently mentioned as emerging markets are China and India. Indeed these two countries are in a class by themselves. Not only are they fast-growing emerging markets, but are the two most populous countries in the world.

Several witnesses, however, observed that the term "emerging" was not a particularly accurate description of these large countries. As Gauri Sreenvasan (Trade Policy Officer, Canadian Council for International Co-operation) remarked, the rise of powers like China, India and Brazil is evidence of a profound shift in power and politics. She suggested that it is at our peril that we focus on these economic powerhouses as merely "emerging" markets. Robert Keyes (Vice-President, International Division, Canadian Chamber of Commerce) agreed. He pointed out that, in terms of purchasing power-adjusted economic output, China, India and Brazil are the second, fourth and ninth-largest economies in the world, respectively. Canada is eleventh. Mr. Keyes suggested that these are strategic and vital markets, but not necessarily "emerging."

While we agree with these observations, for the sake of convenience, we will continue to use the term "emerging market" in this report. As noted above, an emerging market is usually defined as a fast-growing country in the late stages of development — an accurate description of China, India and Brazil. That these are three of the largest economies in the world does not preclude the fact that they are undergoing a rapid economic transformation, it rather speaks to the significance of that transformation.

In terms of the focus of a Canadian emerging markets strategy, it was clear from the outset of our hearings that China should be Canada's top priority. Not only did we hear this from government officials and the Trade Minister, but there was widespread agreement across businesses and associations that, while economic opportunities may exist around the world, China was in a class of its own.

Other clear priority markets are India and Brazil. These two, along with China, were specifically mentioned in the February 2004 Speech from the Throne. In addition, the recently released International Policy Statement speaks of the need for Canada to "position itself advantageously with the new economic powers like China, India and Brazil."

The criteria used by DFAIT to identify China, India and Brazil as priority markets were that they are large, growing economies, regional economic centres, and increasingly causing a shift in the balance of global economic power. In addition, one could add that an emerging market for Canada is one in which Canada's economic relationship is underdeveloped given the size of the economy in question.

Using these criteria, another country qualifies as an emerging market in which Canada might wish to increase its trade and investment efforts: Russia. Piers Cumberlege (Acting Executive Director, Canada Eurasia Russia Business Association) reminded the Subcommittee that Russia is often grouped with the three countries discussed above as a cluster of emerging economic powerhouses, collectively known as the BRIC (Brazil, Russia, India and China) countries. Mr. Cumberlege argued that "we need to reinstate the 'R' in BRIC."

The challenge in choosing priority markets for an emerging markets strategy is that economic opportunities exist around the world. We heard from the Canada-Arab Business Council and a number of Canadian ambassadors about economic prospects in the Arab states. We also heard about opportunities in emerging markets in Eastern Europe and the former Soviet republics. Others felt that Canada should place more trade policy emphasis on the Association of East Asian Nation (ASEAN) countries.

Indeed, there is value to expanding the list of priority emerging market countries. We heard that even simply announcing that a certain country or region was a priority market for Canada generated business interest. Robert Blackburn (Senior Vice-President, Government and International Development Institutions, SNC-Lavalin Group Inc.) observed that increased government attention to a particular market tends to attract increased business attention. He pointed to Canada's free trade agreement with Chile and its recent focus on African development as two examples.

Testimony from government officials suggested that a delicate balance needs to be struck in choosing how wide to cast the net of an emerging markets strategy. Ken Sunquist testified that, on the one hand,

> [A]ny emerging market strategy ... should not just focus on one, two, or three countries. We have to look at where the opportunities lie for Canadian companies.

But he also acknowledged that,

> [O]ne of the reasons why we're looking at a strategy is that we can't do everything everywhere. We need to focus on the markets of most interest and the most promise and on where the results will be best.

The Subcommittee agrees that in order for an emerging markets strategy to be effective, it must be focused and targeted. We believe that the Government of Canada should devote more resources to supporting trade, but acknowledge that the government does not have unlimited resources. It must choose where to target those resources in order to extract the maximum benefit for Canadians. A strategy that includes too many countries defeats the purpose of the exercise. At the same time, however, it is Canadian businesses that will be operating in the environment that an EMS creates; such a strategy must reflect businesses' priorities and not overlook destinations they consider to be important.

In our view, Canadian businesses, if given the right information and tools to succeed, will choose the markets in which they have the best chance for success. Based on their testimony, these opportunities are greatest in China, India and Brazil. However, we also believe that Russia should be included on this list. Outside of those four markets, however, witnesses amply demonstrated that they are adept at seeking out opportunities wherever they may be. The best proof of this was the eagerness with which so many witnesses recommended their own market of interest as worthy of consideration in a national policy.

As such, we draw two main conclusions in this area. First, China, India, Brazil and Russia should be the primary focus of Canada's EMS. Second, government programs should be broad enough in scope that businesses are not implicitly restricted by that focus from pursuing opportunities elsewhere, particularly in emerging markets in Asia, Eastern Europe and the Arab states. We therefore recommend:

Recommendation 1:

That, without excluding other emerging markets, the Government of Canada make China, India, Brazil, and Russia the primary focus of its Emerging Markets Strategy.

Recommendation 2:

That, in the context of Recommendation 1, the government should make every effort to inform Canadian businesses of trade and investment opportunities around the world. Government programs and policies should be flexible and responsive enough to allow businesses to pursue those opportunities, recognizing the laws of those countries and within the framework of corporate social responsibility.

FOREIGN POLICY FOR EMERGING MARKETS

> [T]he question is, almost market by market, what is needed to get in to that marketplace? — Ken Sunquist

The cornerstone of an emerging markets strategy is to remove the barriers that stand in the way of closer trade and investment ties, and to implement policies that encourage business development. The challenge, however, is that different policy instruments are needed in different countries. As such, an EMS cannot adopt a blanket approach to trade- and investment-enhancing policy tools. Rather, it has to be more focused and targeted, depending on the specific obstacles in its priority markets.

A. Securing Bilateral Agreements

1. Free Trade Agreements

Bilateral free trade agreements are the most obvious policy tool in gaining reciprocal access to emerging markets. Agreements to lower tariff- and non-tariff barriers not only open the doors for mutual exchange, but also provide an advantage for Canada over its competitors in those markets who may not enjoy the same level of access.

Canada is no stranger to bilateral and regional free trade agreements. In addition to the NAFTA, Canada has bilateral FTAs in place with Chile, Israel and Costa Rica. It is also negotiating or exploring several other agreements, including a Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA) with the European Union, a free trade agreement with South Korea and an economic partnership agreement with Japan. Canada has also begun — but thus far failed to conclude — free trade negotiations with the Central American Four (Guatemala, Honduras, El Salvador and Nicaragua), Singapore, and the European Free Trade Association (Switzerland, Liechtenstein, Iceland and Norway).

A number of witnesses were supportive of Canada's trade liberalization efforts. Robert Keyes considered it to be a "good strategic move" for Canada to reach out to South Korea, Japan and the EU for new types of trade and investment agreements. He believed that bilateral agreements allow the partners to zero in on specific issues more effectively than in a multilateral negotiation.

In particular, many witnesses thought that, given the slow pace of the Doha Round of World Trade Organization (WTO) negotiations, bilateral or regional agreements were all the more important as they would allow Canada to benefit from improved market access sooner. Liam McCreery (President, Canadian Agri-Food Trade Alliance), for example, argued that, even if the WTO is the "main game in

town" Canada needs to increase its efforts on bilateral and regional trade deals as well. Clifford Sosnow (Partner, Blakes, Cassells & Graydon) agreed, stating that for a business which focuses on quarterly results, it is difficult to wait for the years that multilateral negotiations can take.

Some witnesses suggested that another reason to aggressively pursue bilateral agreements was the economic consequences of not doing so. When countries sign free trade agreements, they gain preferential access to one another's markets, effectively reducing access by other countries. Mr. McCreery pointed to the fact that the United States recently signed an FTA with Morocco and that as a result, U.S. grain producers now enjoys superior access (via Morocco) to the entire African continent compared to their Canadian counterparts.

While most witnesses were positive about trade liberalization, some were critical of Canada's policy in this area to date. Danielle Goldfarb (Senior Policy Analyst, C.D. Howe Institute) stated that, considering the costs involved and the strain on government negotiating resources, the benefits of bilateral trade agreements were often not great enough to justify the effort. She noted that Canada has pursued FTAs with a number of small countries where the economic benefits of enhanced market access were limited.

Ms. Goldfarb suggested that, rather than spreading Canada's resources thinly in this way, the government should concentrate on negotiating comprehensive bilateral trade agreements with simple rules of origin requirements — i.e., liberal definitions determining where a product was made. Furthermore, she maintained that Canada should only seek out FTAs with large priority markets or with significant regional groupings. Only in those cases, she argued, would the benefit of free trade agreements be worth the government's investment. Robert Blackburn echoed these comments:

> Sometimes it's not entirely clear why some markets are chosen to negotiate free trade agreements. I guess I would just say that if resources are scarce, as I think they are, in the trade department, we need to make sure we focus on good existing markets and key emerging markets, and I sometimes wonder whether the list of free trade agreements being negotiated meets those criteria.

Some witnesses were outright opposed to Canada's free trade efforts. Buzz Hargrove (National President, Canadian Auto Workers Union) argued that a commitment to free trade "at all costs" was naïve and destructive. He suggested that other countries "act forcibly and strategically to protect their own interests." He pointed to U.S. actions in the Canada-U.S. softwood lumber dispute, and the low penetration of imported automobiles in the Japanese market as evidence of this fact. Mr. Hargrove suggested that instead of comprehensive FTAs, Canada should make agreements based on specific sectoral trade-offs.

Jim Stanford (Economist, Research Department, Canadian Auto Workers Union) made a similar point with regard to market access. He observed that South Korea exports $1.8 billion in automotive products to Canada and buys none in return. He suggested that this was due to a number of subtle economic, policy, non-tariff and cultural barriers — the type not addressed in free trade agreements. He suggested that when Canada negotiates trade agreements with countries like South Korea, the issue of market access should not be based on some "abstract level playing field," but rather on actual trade results.

The Subcommittee also heard that when Canada does negotiate trade agreements, businesses must be closely consulted. Robert Keyes stated that, at the end of the day, it is business that will have to abide by the terms of any agreement and operate in the environment it creates. As such, he felt that,

> [T]he business community wants a consultation process that is transparent, effective, and meaningful for the companies and business sectors affected. [There is] no substitute for direct, candid, and frequent discussion between officials negotiating agreements and developing the strategies and the businesses ... Government's activities are not an end in themselves, but are a good tool to lay the groundwork for business activity.

The Subcommittee agrees that Canada needs to focus its free trade negotiations on countries which maximize the potential benefit to Canadians. For this reason, we support the recent initiative to commence negotiations with South Korea — our eighth-largest export destination and seventh-largest source of imports. All future free trade negotiations should likewise be with significant world economies or regions. We therefore recommend:

Recommendation 3:

That, without foregoing strategic opportunities elsewhere, the Government of Canada focus its future bilateral free trade negotiating efforts on large economies or regional groupings. These agreements should include open rules of origin requirements and not undermine trade liberalization efforts at the multilateral level. No such negotiations should proceed without first consulting with Canadian stakeholders, including civil society, to ensure that their needs are addressed.

The Subcommittee also heard from Annette Hester (Economist, Special Research Fellow, Centre for International Governance Innovation) who offered a warning that Canada was not taking one such potential trade negotiation seriously enough. According to Ms. Hester, Brazil is eager to negotiate a bilateral agreement with Canada. However, she believes that Canadian negotiators are not taking seriously the Brazilians' request and will thus squander an excellent opportunity to gain improved access to one of its priority emerging markets.

As noted in the Subcommittee's June 2002 report, *Strengthening Canada's Economic Links with the Americas*, Brazil is the leading member of the Southern Cone Common Market (Mercosur), a regional bloc working towards a common external tariff and the free circulation of goods, services, capital and labour across its four member countries — Brazil, Argentina, Uruguay and Paraguay. Because of the common external tariff policy, Canada cannot negotiate trade agreements with individual countries without them violating this regional agreement.

In our view, this opportunity to pursue free trade with Mercosur should not be wasted. Mercosur is home to over 220 million people and has a combined GDP of $639 billion — equivalent to the tenth-largest economy in the world.

At the same time, however, we believe that Canada should be prudent in the type of free trade agreement it is seeking, both in the case of Mercosur and more generally. In a previous report, *Strengthening Canada's Economic Links with the Americas*, the Subcommittee noted that Canada's future free trade negotiations should be guided by its past experience with NAFTA — in particular, its experience with the investor-state provisions contained in Chapter 11 of that agreement.

At the time, the Subcommittee heard several witnesses express concern that the investor-state provisions found in Chapter 11 of NAFTA could potentially compromise governments' capacity to provide public services and regulate in the public interest. The Subcommittee was — and continues to be — supportive of investment protection provisions in free trade agreements. However, we also believe that Canada should learn from its past experience with Chapter 11 and avoid including similar provisions in future trade agreements. As such, we recommend:

Recommendation 4:

That the Government of Canada vigorously pursue free trade negotiations with the Mercosur regional bloc. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from any such agreement.

The Subcommittee was told that if Canada is to be an active proponent of trade liberalization, it must send a consistent message to that effect. As Richard Fraser (Vice-President, Corporate & Project Development, Sandwell Engineering Inc.) stated, "if we are to be welcomed in other countries in a free trade sense, we have to be open to free trade as well." According to Mr. Fraser, this means that Canada cannot expect to negotiate market access without acknowledging its own trade-restricting policies such as import quotas and marketing boards.

Other witnesses agreed that Canada must put forward a consistent message, but did not see a problem with limiting trade access in some areas. Pierre Laliberté (Senior Economist, Social & Economic Policy, Canadian Labour Congress) stated that Canada must acknowledge that the pursuit of "wall to wall" open markets is not necessarily a good idea; open markets work very well in some areas and not as well in others. Gauri Sreenivasan agreed, stating that Canada itself has areas where it is not interested in market liberalization: preservation of the supply-management system being one example. She suggested that acknowledging that all countries have such "defensive interests" would improve international co-operation and understanding.

2. Foreign Investment Protection Agreements

> [T]hose investment agreements ... provide the government's assurance that when business goes into those markets, they will have the legal protections necessary to thrive... — Clifford Sosnow

For many businesses in this integrated global economy, foreign investment and participation in global supply chains has become as important as international trade. However, one of the challenges in investing in emerging markets is that, although the opportunities may be great, the risks are high as well. While countries like the U.S., Japan, or the EU have well-established, stable and predictable legal and regulatory environments, in emerging economies, these are much less secure.

Indeed, many witnesses spoke of the risks associated with investing in emerging markets. As Clifford Sosnow testified, these risks can take a variety of forms,

> For example, there are always concerns about loss of intellectual property when they invest abroad, or loss of protection of technology, or protection from unfair expropriation, or that they may be treated in a more discriminatory manner than market companies from China, Brazil, or India in terms of taxes.

However, the level of concern expressed by witnesses surrounding investment risks varied considerably from one market to the next. Few witnesses expressed specific concerns about investment protection in India and Brazil. In the case of India, Stephen Kukucha (Director, External Affairs & Government Business Development, Ballard Power Systems, Inc.) stated that the presence of a democratic history, a market-based system and a more well-developed rule of law made investment protection in that country less of a concern than in a country like China. Indeed, witnesses expressed far more concern about investment protection in China than in any other country.

One way for Canada to address investment protection concerns in China, as well as in other emerging markets, is to negotiate foreign investment protection

agreements (FIPAs). FIPAs are bilateral agreements that provide a predictable investment framework for foreign investors. Usually such agreements are only needed in countries where the domestic legal and regulatory system is not well-developed.

Several witnesses, including Robert Keyes, were strongly supportive of negotiating FIPAs with emerging markets. He applauded the fact that Canada has already commenced negotiations on a FIPA with India and one with China. The agreement with India is expected to be completed by the end of 2005. No projected completion date has been set for the agreement with China.

While supportive of the idea of investment protection agreements, some witnesses expressed concern about the negotiation process. Clifford Sosnow stated that while businesses benefit from these deals, they often do not understand what exactly the Canadian government is negotiating. As such, he stated that,

> We would encourage the government and you all here today in negotiations with emerging markets to establish high-quality investment agreements in consultation with business people and other stakeholders who have an impact on the negotiations, to ensure that the standards that are negotiated promote and protect business going abroad.

The Subcommittee believes that protecting Canadian investments abroad is a vital step towards encouraging businesses to explore the opportunities in emerging markets. FIPAs are a good way of doing this. As such, we view the current negotiations with China and India as vital to the success of an emerging markets strategy. We are also pleased to note that Canada already has similar agreements in place with other key emerging markets like Thailand, Russia and several other Eastern European countries. However, we feel that more such deals should be made, and thus recommend:

Recommendation 5:

That the Government of Canada, in consultation with business, explore the need for, and negotiate, foreign investment protection agreements (FIPA) in key emerging markets.

3. Intellectual Property Protection Agreements

The Subcommittee heard that one of the greatest concerns Canadian businesses face in China is intellectual property theft. Indeed, we heard that piracy and reverse engineering in China are rampant. Stephen Kukucha told the Subcommittee that two-thirds of the world's imitation products come from China. David Wheeler (Erivan K. Haub Professor of Business and Sustainability, Schulich School of Business, York University) stated that more Canadian industrial castings

are imported by the U.S. than are actually produced in Canada; the rest come from China, complete with a "made in Canada" stamp.

Mr. Wheeler suggested that not only is this damaging Canadian companies, but Canada's trade relationship with the United States as well.

> Canada is already on the watch list of USTR [the U.S. Trade Representative] in terms of counterfeit product and fraudulently marked product. If we don't do something here to stop that at the border coming into Canada, the Americans are going to do it at the Canadian-U.S. border and it's going to catch a lot of legitimate Canadian commerce.

The Subcommittee heard that the problems of intellectual property theft in China were not due to a lack of regulation and legal structure, but rather, inadequate enforcement of existing rules. Robert Keyes stated that there are good basic laws in China, but that they are either unenforceable, or simply not enforced. He pointed to an underdeveloped judicial system as a specific weakness. Phil Hodge (Vice-President, Westport Innovations, Inc.) echoed this point, stating that intellectual property protection already exists in China; it is enforcement that is the concern.

Some witnesses felt that the issue of intellectual property, and consequently the need for investment protection, in China will diminish over time. Ken Sunquist stated that as China develops, it is growing more interested in intellectual property protection because Chinese businesses are developing technologies that they themselves are interested in protecting. Phil Hodge also thought that China has a growing vested interest in intellectual property protection, particularly in cases where Chinese companies had entered joint venture agreements with foreign businesses. However, Mr. Hodge allowed that the process might not be rapid enough to assuage the concerns of Canadian investors today.

While many witnesses spoke about intellectual property concerns, there were few recommendations as to how Canada could address this problem. Some suggested that Canada could include provisions on intellectual property as part of wider bilateral trade agreements like FTAs or FIPAs. Others thought that development programs aimed at enhancing the principle of the rule of law in China were the answer. A third suggested option was to strengthen intellectual property provisions at the multilateral level. Specifically, Canada could play a more active role in negotiating improvements to the Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) Agreement. Currently, the focus of TRIPS discussions is on the issue of selling patented medicines in developing countries. However, Canada could seek strengthened provisions in other areas.

It was clear from the evidence we received that intellectual property is a major concern for Canadian businesses in certain emerging markets, and China in particular. Fear of losing intellectual property discourages Canadians from investing

in emerging markets because of the potential for piracy and reverse engineering to undermine the value of their assets. Canada needs to address these concerns if it wishes to improve economic relations with China. We thus recommend:

Recommendation 6:

That in its current FIPA negotiations with China and India, and any future negotiations with other countries, the Government of Canada ensure that any final agreement contains meaningful provisions to protect Canadian intellectual property.

4. Regulatory Co-operation Agreements

> Small and medium-sized companies are faced with a hundred pounds of papers they have to fill in to get product across, so how do we reduce it to twenty pounds? — Clifford Sosnow

The Subcommittee also heard of the high cost that regulatory issues between Canada and foreign markets can exact on Canadian businesses. Dealing with regulatory hurdles in Canada and abroad can be a heavy burden, especially for small- and medium-sized enterprises (SMEs). Clifford Sosnow noted that harmonization of regulations or mutual recognition of regulations would be helpful in reducing these barriers to trade and investment, so that "when a small company satisfies Canadian regulatory standards in product packaging or labelling, that's also recognized abroad."

The Subcommittee notes that free trade agreements can include sections on regulatory co-operation to reduce business costs and remove an unnecessary barrier to trade. Another option is to negotiate mutual recognition agreements (MRAs). In an MRA, countries agree to recognize and accept one another's standards and regulations because they are deemed to be equivalent, or satisfy agreed-upon external criteria. However, these types of agreements may not be well-suited for an emerging markets strategy; standards, and enforcement of standards, are generally much higher in industrialized countries. The Subcommittee recommends:

Recommendation 7:

That the Government of Canada look for ways to reduce regulatory hurdles between Canada and emerging markets. Where enough common ground exists, and ensuring that Canadian health and safety regulations are maintained and enhanced, mutual recognition agreements should be considered.

5. Air Service Agreements

If you make it easy for people, they will come. — David Hutton

It is hard to expand Canada's economic relationship with emerging markets when it is difficult to travel to and from those countries. Expanding direct air service with countries like China, India, Brazil and Russia would improve prospects for enhanced economic co-operation.

David Hutton (Ambassador, Canadian Embassy in Kuwait) stated that a lack of regular air service between Canada and the Arab states was a major impediment to closer economic ties with that region. He observed that in June 2005, air service will be established between the United Arab Emirates and Toronto (via Brussels). While this one flight pales in comparison with the 26 weekly flights between that country and Australia, Mr. Hutton regarded this as an important step. Similarly, Robert Blackburn stated that better air linkages were needed to some African markets, notably Algeria.

The Subcommittee is pleased to note that Canada has recently concluded air service agreements with both China and India. We encourage the Canadian government to continue to move forward in this area and ensure that for any emerging market it considers to be a priority, it is as easy as possible to travel between the two countries. We recommend:

Recommendation 8:

That the Government of Canada work to maintain and enforce its completed air service agreements with China and India, and turn its attention to improving air service access to other priority emerging markets, especially Russia and Brazil.

6. Sanitary and Phytosanitary Agreements

Clyde Graham (Vice-President, Strategy and Alliances, Canadian Fertilizer Institute) observed that when countries eliminate or reduce tariffs, they sometimes look for other, less direct, ways of restricting trade. In this context, sanitary and phytosanitary concerns are often used as a pretext for protectionism. Indeed, Canadians are all too familiar with this tactic; the ongoing restrictions on beef and cattle exports to the United States are ostensibly based on Chapter 7 of NAFTA — the chapter dealing with sanitary and phytosanitary measures.

We also heard from Albert Eringfeld (General Manager, Polar Genetics Inc.) that not enough credit is given to the high health status of Canada's livestock

industries and to Canada's sanitary programs in general. He believed that Canada should be more aggressive in negotiating phytosanitary certificates.

Given Canada's firsthand experience with the matter, we wholeheartedly believe that sanitary and phytosanitary concerns should not be used as an excuse for back-door market protectionism. At the same time, however, we are not interested in sacrificing food safety for market access. As such, we recommend:

Recommendation 9:

That in any bilateral or multilateral trade negotiations, the Government of Canada seek well-defined, science-based rules that allow countries to address their legitimate sanitary and phytosanitary concerns. Sanitary and phytosanitary concerns should not be used as an illegitimate non-tariff trade barrier.

7. Science and Technology Agreements

> [C]ollaboration and a free exchange of knowledge are critical to ensuring we realize our potential and find our place in today's global supply chains. — Bernard Courtois

The Subcommittee also heard of the importance of science and technology agreements in fostering co-operation with key emerging markets and in ensuring that Canada remains competitive in the global economy. Several witnesses pointed to the recent science and technology agreement between India and Canada as an excellent example of what Canada should be doing in this regard.

This agreement between Canada and India aims to eliminate duplication in research and generate collaborative linkages between the two countries. Furthermore, it is hoped that by encouraging private sector participation, the prospects for the commercialization of this research will also improve.

Yuen Pau Woo (Vice-President and Chief Economist, Asia Pacific Foundation of Canada) thought that co-operation in science and technology — including bilateral industrial research assistance and commercialization of technologies — can be an important stepping stone in promoting closer economic ties with emerging markets. He urged the Canadian government to capitalize on its agreement with India to further promote inbound investment from that country. Anthony Eyton (Head, Ottawa Chapter, Brazil-Canada Chamber of Commerce) stated that Canada should pursue similar agreements with Brazil:

> [I]n the area of science and technology — certainly applied science and technology — there is room for collaborative research efforts between

Brazil and Canada that would engage our researchers and our companies in real, concrete projects that would have true applications in important sectors for both countries.

The Subcommittee believes that science and technology agreements have the potential, not only to spark innovation, but also to develop collaborative relationships between Canadian researchers and businesses and their counterparts in emerging markets. As such, we applaud the agreements between Canada and India and encourage the federal government to pursue similar agreements with other emerging markets. The Subcommittee recommends:

Recommendation 10:

That, following the recent example with India, the Government of Canada negotiate science and technology agreements with other significant emerging markets, beginning with China, Brazil and Russia.

To that end, Karen McBride (Vice-President, International Affairs Branch, Association of Universities and Colleges of Canada) offered two specific recommendations to the Subcommittee on steps it could take to further encourage collaboration in science and technology with emerging markets. We agree with Ms. McBride's suggestions and thus recommend:

Recommendation 11:

That the Government of Canada, while respecting the jurisdiction of the provinces, ensure that there is a systematic connection between Canadian university offices for technology transfer, and appropriate international trade officials in Canada and abroad in order to facilitate partnership opportunities for commercialization purposes. Consideration should also be given to organizing missions of university transfer officers to key countries.

Recommendation 12:

That, building on the successful experience of the 2003 Canada-India Science and Technology study on institutional linkages and academic, government and private partnerships, the federal government work with the provinces, the Association of Universities and Colleges Canada, foreign governments and other key actors to map existing linkages and complimentary research interest and strengths in countries of interest in order

to develop strategic plans of action for research co-operation between Canada and key nations. China, Russia and Brazil should be the top priority in this regard.

B. Making Progress at the WTO

Although not directly part of an emerging markets strategy, the Subcommittee received a considerable amount of testimony regarding multilateral trade negotiations at the WTO. Witnesses were virtually unanimous in their support of Canada's position that the WTO is the pillar of our international trade strategy. Witnesses who were lukewarm towards bilateral and regional FTAs were so because they felt Canada should instead concentrate its efforts at the WTO. Those who did support bilateral/regional negotiations also viewed a WTO deal as the primary objective; they believed that bilateral FTAs were only an interim step towards a multilateral deal at best or, at worst, insurance against failure at the WTO.

Witnesses brought forward a number of issues they hope will be resolved in the current round of WTO negotiations. These included: improvements to the dispute-settlement mechanism; reducing the prospect for sideswipe (i.e., those sectors affected when a country is permitted to impose retaliatory tariffs in a trade dispute); further reduction in trade-distorting agricultural subsidies; special considerations for developing countries; protecting intellectual property; and improving sanitary and phytosanitary measures. Witnesses encouraged Canada to take a leadership role in addressing these concerns.

One witness stated that Canada's interests in multilateral trade liberalization could be divided into two categories: defensive trade interests and aggressive market access interests. Gauri Sreenivasan noted that while Canada is interested in export and investment opportunities, it also has some unique policy models and institutions that it wishes to protect. Ms. Sreenivasan pointed to Canada's supply management and marketing board systems in agriculture as two examples of Canadian trade policies that are "under constant attack from powerful WTO members."

Ms. Sreenivasan stated that many farmers and international groups are interested in learning from the Canadian experience and applying those lessons to their own context. The Subcommittee believes that this represents an opportunity for Canada to build international support at the WTO for its agricultural production and marketing systems. By so doing, not only could developing countries benefit from the Canadian experience, but Canada could gain allies for its supply management system and marketing boards, making it easier to defend those practices against attack from other WTO members.

C. Foreign Investment in Canada

Canada has long recognized the importance of attracting foreign direct investment (FDI) to this country. There are significant benefits to doing so: foreign investment creates jobs and brings new technologies to Canada. This has the potential to boost productivity, leading to economic growth and prosperity.

Typically, when one considers emerging markets and investment, it is usually in the context of Canadian investment abroad. However, as emerging markets like China, India and Brazil continue their rapid ascendance, they are increasingly becoming sources of foreign investment as well. According to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), from 1990 to 2003, outbound FDI from China has grown twice as fast as the global average. Similarly, Indian investment abroad has expanded from US$264 million in 1995 to close to US$5.1 billion in 2003. For its part, Brazil is already the largest investor of any country in Latin America and the Caribbean.

However, while Canadians are generally welcoming of FDI from most countries, the case of China has proven to be a stumbling block. China has recently expressed interest in making significant investments in the Canadian mineral and energy sectors. Since these investments would come from state-owned enterprises, this has prompted concerns within Canada about a large and powerful foreign government purchasing Canadian assets.

There are two specific issues. The first is that there is no guarantee that a foreign government-run enterprise will act in an economically efficient manner because it is not necessarily a competitive profit maximizer. A Chinese asset in Canada could be used simply to support another economic sector in China. Employment and economic activity in Canada could suffer as a result.

The second issue has to do with national interest and national security. A Chinese government-owned company in Canada could conceivably use its increased influence over the Canadian economy to extract political or economic concessions from the Canadian government.

There is a mechanism in place to ensure that all foreign investment in Canada provides a net benefit to Canadians and protects Canadian interests — the *Investment Canada Act* (ICA). The *Investment Canada Act* is intended to screen potential investments in Canada to ensure that they are beneficial. According to Industry Canada, the determination of whether or not an investment is of "net benefit" is made by the Minister who considers the following factors:

(a) the effect on the level of economic activity in Canada, on employment; on resource processing; on the utilization of parts and services produced in Canada and on exports from Canada;

(b) the degree and significance of participation by Canadians in the Canadian business or new Canadian business and in any industry or industries in Canada;

(c) the effect of the investment on productivity, industrial efficiency, technological development, product innovation and product variety in Canada;

(d) the effect of the investment on competition within any industry in Canada;

(e) the compatibility of the investment with national industrial, economic and cultural policies; and

(f) the contribution of the investment to Canada's ability to compete in world markets.

If an investment does not meet ICA conditions, or cannot be changed to comply with the Act, it can be rejected. Since the ICA was passed in 1985 there have been 11,157 foreign acquisitions of Canadian companies. Of those, 1,457 were of sufficiently high value that they triggered a review under the Act. None of these were formally rejected. However, as Frank Vermaeten (Director General, International and Intergovernmental Affairs Branch, Department of Industry) described,

> The process is one whereby we engage with the investor and identify where changes might be necessary in the investment to provide a net benefit ... [I]f the investors feels they cannot satisfy the demands of the *Investment Canada Act*, they would withdraw the investment rather than go through the formal rejection process.

The Subcommittee believes that attracting foreign direct investment is a key element to ensuring the future prosperity of Canada, whether that investment comes from China or elsewhere. Moreover, in a global marketplace where competition for this capital is significant, Canada cannot afford to create the impression that FDI is unwelcome in this country. At the same time, however, policies must be in place to protect the Canadian national interest. Therefore, the Subcommittee recommends:

Recommendation 13:

That the Government of Canada conduct a formal review of the *Investment Canada Act*, to ensure that the Act is effective in delivering on its stated intent — ensuring that foreign investment in Canada serves the national interest. The *Investment Canada Act* should make certain that foreign investment maximizes the benefit to Canadians, including, but not limited to creating jobs in Canada; building the domestic capital stock; raising productivity levels; and improving research and development capacity. Any investment that is not in the Canadian national interest should be rejected.

D. Addressing the Concerns of Importers — Resisting the Urge to Impose Safeguards

> Modern trade is a two-way highway. It is about maintaining strong export and import markets. — Diane Brisebois

A common, mercantilist view of international trade is that exports benefit an economy while imports are harmful, in the sense that they represent a domestic production opportunity foregone. However, as Diane Brisebois (President and Chief Executive Officer, Retail Council of Canada) stated, much of the Canadian economy relies upon the free flow of competitively priced products into Canada; "many Canadian jobs depend on access to imports." In her view, the availability of low-priced consumer goods increase the purchasing power of Canadians, leaving more money to spend elsewhere in the Canadian economy. At the same time, producers benefit from lower-cost imports, allowing their products to be more competitive, both at home and globally.

Buzz Hargrove questioned the veracity of this argument, particularly the view of China as a source of low-value imports. He stated that imports from China and other emerging economies are growing rapidly all across the value-added spectrum. He suggested that, in fact, China is "reinforcing Canada's backward regression as a hewer of wood and a drawer of water."

Ms. Brisebois and her colleague Darrel Pearson (Partner, Gottlieb & Pearson), suggested that in the face of global competition, and in particular from low-cost producers like China, Canada will be tempted to impose emergency safeguard measures against foreign imports to protect domestic producers unable to compete.

A safeguard is an emergency measure that a country can take if it is suddenly faced with an unexpected surge in imports of a certain product — a surge which threatens to seriously injure the domestic industry. If a country finds evidence

that such a surge is taking place, it can apply at the WTO to impose tariff barriers to temporarily shelter the domestic industry.

Ms. Brisebois and Mr. Pearson pointed to the February 2005 decision by the Canadian International Trade Tribunal (CITT) to commence a safeguard inquiry into the import of bicycles and bicycle frames as a recent example of what was, in their view, an unwarranted use of safeguards. The Retail Council of Canada is concerned that as competition from China and other low-cost producers increases, this inappropriate use of emergency safeguards will also rise.

The Subcommittee believes that there is a legitimate use for safeguards — as an emergency action to be taken when a surge in imports threatens to harm an industry, including the loss of jobs. Given the concerns raised by the Retail Council of Canada, we also believe that these safeguards should be used sparingly and that Canada should resist the temptation to apply them spuriously. Canadian industries must be able to adapt to the global economy in order to thrive in it. When given the chance, they do so. At the same time, however, given the growth in imports from low-cost producers like China, we anticipate that the demands on the CITT will grow in the future. We thus recommend:

Recommendation 14:

That the Government of Canada ensure that the Canadian International Trade Tribunal has the necessary resources to conduct safeguard investigations and that the government use import safeguards as per WTO rules.

E. Education Services and Intellectual Exchanges

> Th[is] is a long-term building stone for having influence and effect, not today and maybe not even five years from now, but twenty and thirty years down the road, as these people take positions in their country both in the building of democracy and in the corporations. — Dwain Lingenfelter

The Subcommittee heard much evidence on the value of, and opportunities for, the Canadian education services sector in emerging markets, particularly in Asia. Based on the testimony we received, the opportunities for the sector, both in terms of providing education abroad, as well as the benefits of attracting foreign students to Canada are considerable. However, it is the use of education services as a policy tool in an emerging markets strategy that we wish to discuss.

At first glance, it might appear that the provision of education services is an unusual policy tool for an emerging markets strategy. However, witnesses provided the Subcommittee with compelling reasons why it is indeed a valuable one.

First, education services are a long term investment in future trade linkages. As Gardiner Wilson (Director, Public Policy and Research, Canadian Education Centre Network) testified, international students in Canadian classrooms today, when they return home, create the potential trade partners of tomorrow. Foreign students learn about Canada and meet Canadians during their stay in this country. When they return home, they retain this knowledge and experience, as well as the personal contacts they made.

As well, education services provide a useful promotional tool for Canada abroad. Mr. Wilson told the Subcommittee how, through its overseas offices, the Canadian Education Centre Network (CECN) markets and promotes Canada as a study destination and in so doing, creates awareness about Canada. In addition, the CECN has established English- and French-language schools overseas which, in teaching those languages, profile Canada and Canadian education.

Intellectual exchanges — whether attracting high-quality foreign students or promoting academic exchanges and collaboration — can also provide considerable benefit by helping forge what Karen McBride termed "knowledge-based relationships." Ms. McBride stated that, at the university level, Canada already has 3,100 formal active relationships worldwide, including many in China, India and Brazil. These are the types of relationships that can be built on and expanded by science and technology agreements, as discussed above. According to Ms. McBride, these types of relationships were critical to Canada's future economic success:

> A major challenge from a foreign policy perspective is therefore maximizing the benefits of the globalization of knowledge through Canada's economic competitiveness and social development. In our view meeting this challenge requires that we foster sophisticated knowledge-based relationships with nations.

Yuen Pau Woo agreed, stating that, with the right incentives, there is potential for Canada to harness Indian software and engineering talent, for example, in the same manner as Silicon Valley was able to do. He added that this is all the more true given the increasingly stringent student visa requirements in the United States.

Finally, education services create goodwill towards Canada. Roderick Bell (Ambassador, Canadian Embassy in Saudi Arabia) recounted an anecdote about a world-famous team of Saudi Arabian doctors, every member of which had been trained at the University of Toronto, "The head of the team came up to me and said, 'I can't tell you how much I owe Canada and the University of Toronto'."

According to Mr. Bell, Canada does not make enough use of this international goodwill to help further expand its economic and political relations with other countries.

The Subcommittee agrees that education services, research collaboration, and attracting top-quality foreign students can pay long-term dividends for the Canadian economy. These create awareness about, and engender goodwill towards, Canada, and promote the exchange of ideas and information — the lifeblood of innovation, technological advancement and productivity growth.

Witnesses offered the Subcommittee a number of excellent recommendations to help use education services to better effect in promoting economic ties with emerging markets. Gardiner Wilson suggested that what was needed was not a new policy instrument, but merely for the federal government to follow through on its promises. Specifically, he cited the 2002 Speech from the Throne, in which the government stated its intention to, "position Canada as a destination of choice for talented foreign students and skilled workers by more aggressively selecting and recruiting through universities and in key embassies abroad."

Karen McBride offered a similar recommendation, adding that Canada should use international scholarships as a means to that end. She suggested that the United Kingdom and Australia could provide useful models in this regard. We agree and thus recommend:

Recommendation 15:

That, in accordance with the commitment made in the September 2002 Speech from the Throne, the Government of Canada, in partnership with the provinces and universities, "position Canada as a destination of choice for talented foreign students and skilled workers by more aggressively selecting and recruiting through universities and in key embassies abroad." To that end, the government should follow the examples of the United Kingdom and Australia, which offer prestigious scholarships to foreign students.

Issuing scholarships and promoting Canada as a study destination for foreign students will do little good if those students are unable to obtain student visas to come to Canada. The government has recently taken the positive step of allowing foreign students more freedom to work in Canada during the tenure of their stay. However, the Subcommittee heard that high visa refusal rates — 70% in India, for example — not only discourage students from applying to Canada, but also render futile the marketing efforts of Canadian universities looking to attract top students. We thus recommend:

Recommendation 16:

That the Government of Canada examine ways to improve the visa acceptance rates of foreign students looking to study in Canada.

Gardiner Wilson also suggested that Canada needs better coordination at the government level. He stated that international education interests are spread across half a dozen departments and that the intended split of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) in two was not helping the matter. This speaks to the need for Canada to employ a coordinated, whole-of-government approach to its Emerging Markets Strategy and to its approach to the global economy in general. This issue will be discussed further below.

F. Trade and Corporate Social Responsibility

An emerging markets strategy cannot be pursued in isolation from other government policies. Trade and investment take place in the context of other social interactions and must therefore take into account issues such as the environment and human rights. Jean-Louis Roy (President, Rights and Democracy) stated that, in his view, there was no conflict between the objectives of human rights and trade and investment. As witnesses told the Subcommittee, trade and investment can have both positive and negative effects on a community or a country. Alex Neve (Secretary General, Amnesty International Canada) remarked:

> Trade can be a force for promoting and strengthening the protection of fundamental human rights. Sustainable trade and investment can help to secure greater enjoyment of key economic and social rights, for instance, such as the rights to a livelihood, the right to food or the right to safe work of one's own choice. Business leaders can also use their influence with governments to press for the protection of central rights, such as women's equality, the protection against torture, or freedom of expression.
>
> Trade can also be a force that undermines or even leads to direct violations of those rights. Poorly trained security officers guarding company premises might kill or injure trespassers or protestors. Royalties from mining or petroleum projects might be used by governments to buy arms, fight wars, and commit human rights violations.

The Subcommitee heard that there is a limited window of opportunity in which for countries like Canada to clearly define and institutionalize human rights responsibilities for international actors. Jean-Louis Roy suggested that the emerging markets of today will be the dominant markets of tomorrow. He argued that as these countries become more powerful and more influential, our ability to engage them on human rights issues will diminish.

The challenge for Canada is to help ensure that Canadian companies working in emerging markets help strengthen fundamental human rights in countries that have human-rights records and rules that are below Canadian standards. Such an approach recognizes the difficulty in doing business in countries with poor human rights records, such as China.

Jean-Louis Roy argued that human rights concerns should be included in all of Canada's international trade and investment activities with emerging markets. However, the government's current approach has been to encourage companies to adopt voluntary codes of conduct to deal with issues of "corporate social responsibility"; i.e., human rights, labour rights and environmental protection. There is no consistent, government-wide policy for the promotion and protection of these rights by Canadian firms working abroad, nor are there any binding regulations or legislation in this area.

While witnesses generally agreed that Canadian emerging market and human rights/environmental protection policies should not be traded off against each other, there were differing points of view on how this should be achieved and the extent to which the government integrates concern for human rights with trade promotion. Some witnesses called for greater regulation and others supported the status quo of voluntary corporate social responsibility (CSR) codes.

Proponents of voluntary codes stressed the importance of bad publicity on issues such as child labour in enforcing Canadian social mores on firms working abroad. As well, they noted that most Canadian companies act responsibly in their offshore dealings. Ken Sunquist told us that most Canadian companies are careful in deciding which foreign companies they do business with, and to make sure "how they're dealing with them is based on Canadian values." According to Mr. Sunquist, Canadian policy does not trade human rights against export and investment promotion, noting that Canada's trade officers are trained in dealing with corporate social responsibility (CSR) issues:

> Our officers are expected, in face-to-face briefings with Canadian business clients, to talk about the local situation. Obviously, in some countries it's relatively clean, and in some countries it's not, to the same extent. We have to tell companies that they can't do what they think they should do, for example, in a certain market, because it's against the laws of Canada, and that's it. And you can be prosecuted in Canada for those things.

Canada has made some tentative steps toward requiring that Canadian companies act responsibly when investing or trading abroad. Export Development Canada (EDC), upon which many Canadian companies depend for export financing, is required to conduct an environmental assessment of its project-related activities (though these assessments are not required to be made public), and has policies that identify CSR risks. In a recent report, the Auditor General commented favourably on EDC's environmental assessment framework and its implementation.

EDC also told the Subcommittee that, in its insurance policy coverage, it has the ability to deny liability and to negate policy coverage if it becomes aware of any corrupt activity or bribery.

The threat of negative publicity on its own does not ensure that all Canadian companies act responsibly abroad; of the cases of questionable foreign conduct by Canadian companies cited by witnesses, Talisman Energy's involvement in Sudan is the most famous. Several witnesses also asserted that the federal government has failed to address human rights and corporate accountability issues comprehensively in Canada's international economic relations. As well, according to Mr. Neve, "the means to ensure that Canadian businesses operate responsibly when it comes to human rights are still weak and are not binding."

Other witnesses remarked that voluntary codes are insufficient to defend and promote human rights and environmental protection and are often dismissed by companies as so many "fine, eloquent words," lacking enforcement. Gauri Sreenivasan told the Subcommittee that "there is very strong Canadian public demand for increased regulatory standards to ensure that Canadian corporate investors are not contributing, either through labour practices, through displacement — through many means — to human rights violations abroad."

Mr. Neve suggested a useful three-part framework that would ensure that companies avoid direct involvement in human-rights abuses; avoid indirect contribution to such abuses; and advocate for human rights reform. Avoiding direct involvement in human rights abuses would involve, for example, ensuring that foreign workers' human rights are not violated and ensuring that company security forces do not commit human rights violations in defence of company property, a very real problem in the resource and extractive industry. Avoiding indirect human rights abuses would involve careful vetting of subcontractors and suppliers.

Finally, on a positive note, Canadian firms can use their influence to be human rights leaders: "Companies have channels of influence that ensure a means to press human rights concerns with arms of government that do not ordinarily hear it: mining officials, tax collectors, trade ministers. The value of those officials hearing about human rights from respected companies whose presence in the country is very much desired cannot be underestimated."

For example, Pierre Laliberté remarked that Canadian companies have an opportunity to promote workers' rights in China. While Chinese workers are denied the right to organize — the only legal union in China is affiliated with the Chinese Communist Party and, thus, with the government — under Chinese legislation "companies operating in China can, in co-operation with their workers, set up work or plant committees, the structure of which resembles work committees in Europe. For companies that want to be there and want to play a progressive role, there is a way of doing that on the sidelines and without violating Chinese laws."

According to Mr. Neve and other witnesses, enforcement is crucial if Canada is to be a leader in human rights promotion. It is also needed to deal with those few companies that abuse human rights and the environment. Consequently, they proposed the creation of regulatory framework outlining minimum acceptable standards for Canadian firms operating abroad, as well as a means to verify and monitor compliance with these standards. At the very least, Mr. Neve remarked,

> [T]here should be a very simple law reform initiative that makes it clear that Canadian companies operating abroad are still subject to the jurisdiction of Canada's laws and Canada's courts. ... Canadian law needs to make it clear that just because you go abroad doesn't mean that the kinds of laws that we have in place domestically to ensure responsible human rights conduct of Canadian companies no longer apply.

The Subcommittee agrees. If Canada is to be a leading advocate for human rights, then we believe Canadian companies must abide by Canadian standards, regardless of where in the world they are doing business. As such, we recommend:

Recommendation 17:

That the Government of Canada draft legislation under which Canadian companies operating abroad should continue to be subject to Canadian laws as they pertain to human rights.

Mr. Laliberté remarked that OECD *Guidelines for Multinational Enterprises* could serve as a starting point for Canada to implement a consistent set of CSR guidelines. The *Guidelines*, a set of voluntary principles and standards for responsible business conduct in areas such as employment and industrial relations, human rights, environment, information disclosure, combating bribery, consumer interests, science and technology, competition, and taxation, are supported by all the major industrialized countries, thus potentially providing the groundwork for further common international work in advancing social and environmental standards.

Witnesses also remarked that Canada has several "pressure points" to influence companies' approach to human rights and environmental protection, such as government-provided financing through entities such as EDC. According to Mr. Laliberté, "If you want Canadian government support through crown corporations or procurement contracts, you should have to abide by a certain code of conduct. It doesn't mean that every time there is an infringement the train stops, but it does create a forum where you can hopefully just create a dialogue and incentives for things to happen." Ms. Sreenivasan called on the government to adopt "a regulatory framework that addresses under what conditions the Canadian government is willing to provide political support through embassies, financing support through EDC, tax shelters through the revenue act, investments through CPP." As well, "at a

minimum the Canadian government, through public policy and public financing, should not be supporting initiatives that are in fact undermining human rights."

Other possible actions include ratifying key human rights treaties, such as the International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families (MWC), which entered into force on July 1, 2003, increased action in support of human rights internationally in organizations like the United Nations, and the implementation of an ethical labelling of goods so consumers know how the goods they purchase are made

Mr. Laliberté also recommended that the government require publicly listed companies to do social reporting in their annual reports on the implementation of their CSR, in order to assess how well such policies are working.

While the promotion of human rights is good in itself, David Wheeler told the Subcommittee that a strong, consistent stand by the federal government on human rights and the environment could help in promoting Canada in markets around the world: "increasingly in a world of low trust around multinational corporations, we've got a great opportunity here because we're not necessarily tied with the same kind of criticisms like some other countries multinational corporations are tied with." Canadian companies, he remarked, have the ability to demonstrate to the world that adhering to high social and environmental standards can create value. Mr. Wheeler argued that responsible Canadian corporations could improve the desirability of Canadian goods and services: "If it's Canadian it's going to be high design content, it's got to be well done, and it's got to be socially and environmentally responsible." The Subcommittee recommends:

Recommendation 18:

That the Government of Canada incorporate a social responsibility pillar (i.e., human and social rights, and environmental protection) into its Emerging Markets Strategy and, more generally, should also attach stronger conditions related to corporate social responsibility to its trade and investment assistance programs.

G. Adopting a Whole-of-Government Approach

There is a need for Canada to adopt a whole-of-government approach to its Emerging Markets Strategy, and to trade and investment policy in general. This report cites several examples of numerous federal departments and agencies providing similar services or of government funding initiatives being diluted across several departments.

Pierre Laliberté provided a concrete example of how the de facto split of DFAIT has complicated the process of exporting sensitive technologies. These technologies require a licence to export and under the former structure, the granting of that licence was subject to discussions involving industry, labour, human rights and other interests. Under the current system, International Trade Canada awards these licences and, according to Mr. Laliberté, the consultation process is lost.

Robert Blackburn also raised the issue of policy coherence. He observed that while Africa is a priority for the Canadian International Development Agency (CIDA), it is almost absent from the Commerce document in the recently released International Policy Statement. In his view, in an emerging markets strategy, all federal departments should be on the same page, working towards the same goal.

Andrew Steeves (Vice-President, Administration Services and Corporate Planning, ADI Group Inc.) also discussed the need for better policy coordination between DFAIT and CIDA. He noted that while DFAIT is looking to promote Canadian trade and investment abroad, CIDA is moving away from bilateral aid funding and instead sending a growing percentage of its international assistance to multilateral institutions like the United Nations. Moreover, when it does fund projects overseas, Mr. Steeves suggested that, unlike European or U.S. aid agencies, CIDA was reluctant to offer Canadian products as part of those initiatives. Mr. Steeves did not suggest that CIDA aid should be tied to the purchase of Canadian goods, but rather that an opportunity was being missed to demonstrate Canadian capabilities and expertise.

Giles Crouch (Vice-President, Marketing and Business Development, MedMira Inc.) echoed these comments. He suggested that DFAIT should work with CIDA to identify projects in developing countries that Canadian companies could bid on. The Subcommittee agrees. While tied aid has been shown to be counterproductive, this does not mean that Canada should intentionally forego business opportunities in developing countries. As such, we recommend:

Recommendation 19:

That the Department of Foreign Affairs and International Trade work with the Canadian International Development Agency to identify aid projects in CIDA's target developing countries where Canadian expertise could contribute. This information should then be made publicly available as part of the initiative outlined in Recommendation 21.

The Subcommittee also heard the government perspective on how trade policy is coordinated within the federal government. As Marcie Girouard (Acting

Director General, Sustainable Technologies and Service Industries Branch, Department of Industry) stated,

> International Trade Canada has the lead responsibility for the Canadian government for developing our trade policy and our trade development activities, but they look to [Industry Canada] for sector expertise, for aid in mobilizing industry to participate, and for also ideas about the kinds of areas where they may have interests, and for help in delivering activities that they may need to encourage Canadian companies to be exporters.

The Subcommittee acknowledges that many government departments and agencies may have an interest in international trade and investment. We also encourage the exchange of information and expertise across government departments. At the same time, however, we believe that a visibly coordinated approach is needed. Canadians or Canadian businesses looking for information on trade and investment opportunities (in any sector of the economy), government trade policy, trade and investment promotion tools, and export and investment assistance programs should be able to find all of these services at the same location.

An emerging markets strategy should be a coherent and comprehensive plan with participation from all relevant actors and interests, working towards the same goal. Above all, it should have strong leadership. As such, the Subcommittee recommends:

Recommendation 20:

That the Government of Canada employ a whole-of-government approach to its Emerging Markets Strategy. This involves adopting a clear, coordinated and comprehensive approach to the strategy with all relevant government departments and agencies contributing their expertise to the Minster of International Trade.

SUPPORTING INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

A. Providing Market Intelligence and Export-Readiness Services

The first step in helping businesses take advantage of trade and investment opportunities overseas is to make sure they are aware of those opportunities. Witnesses told the Subcommittee that access to accurate and timely market information is invaluable, particularly for small- and medium-sized enterprises (SMEs) which typically do not have the internal resources to engage in market research and development on their own.

The Subcommittee notes that Canada already provides considerable market intelligence through a wide variety of sources. DFAIT provides such information, primarily through its Trade Commissioner Service, but also identifies key growth and investment opportunities worldwide through its various publications. In addition, Industry Canada, Agriculture and Agri-Food Canada provide some market information, as does Export Development Canada (EDC). Other valuable sources of information on market opportunities include bilateral business councils and research groups such as the Asia Pacific Foundation.

The Subcommittee did not receive much testimony regarding the topic of the government's market intelligence services. In general, those witnesses who did comment said that the government provided a valuable service in this area. Some felt that more resources should be devoted to informing business about opportunities in Canada's priority emerging markets — and China in particular. Others felt that the government should ensure that it provide information about opportunities worldwide in order to allow businesses to make well-informed choices on the market opportunities best suited to their abilities.

We did hear from one witness, however, who suggested a change in the type of information the government provides. Andrew Steeves suggested that the government's international trade resources — both in Canada and abroad — should provide more timely information on upcoming projects rather than market trends or analysis. He noted that a trade officer in Ireland regularly sends him e-mails describing upcoming projects in that country. Mr. Steeves found this to be extraordinarily useful; even if his company did not always act on the information, it was in a position to do so because the embassy had informed him of the work.

Mr. Steeves suggested that it would be very simple to set up a formal program based on this informal arrangement. E-mail lists are easily built using information from various business associations. Embassy staff can then send project information on a regular basis to interested companies, perhaps on a monthly or quarterly basis. We agree wholeheartedly and thus recommend:

Recommendation 21:

That the Government of Canada establish a program whereby its trade officers regularly compile information on project activity by sector in their part of the world. A one-stop information source, combining this project intelligence with that collected under Recommendation 19, should be set up. Project information should be posted on the Internet and a distribution system created that allows Canadian companies to subscribe to receive free updates as new information on projects relevant to their sector becomes available. Canadian trade officers should be provided with all the tools necessary to fulfil this task.

Another important service that the government provides is helping Canadian businesses become export-ready. Team Canada Inc., a network of over 20 government departments and agencies, as well as the provinces and territories, is designed to be a one-stop resource to educate and prepare businesses for the challenge of exporting. In addition, EDC offers export-preparedness services as part of its trade financing program. Witnesses spoke favourably of these programs, particularly of their value to SMEs.

In our view, market information, export-readiness, and any program that informs businesses about the opportunities and challenges they would face in emerging markets must be a cornerstone of an emerging markets strategy. The opportunities in emerging markets may be great, but the risks are considerable as well. As Margaret Vokes (Deputy Executive Director, Canada-India Business Council) stated,

> [I]n emerging markets there are risks and you need a high risk tolerance and you need deep pockets and small or medium sized companies need to be very, very well advised by government and others.

Ms. Vokes went on to suggest that there was a role to play for bilateral business councils in transmitting the message that emerging markets take a long-term commitment and that companies should be cautioned against going into emerging markets before they are ready. As she suggested, it takes a lot of preparation and work to be successful in these countries and there needs to be some caution exercised when it comes to emerging markets. The Subcommittee recommends:

Recommendation 22:

That the Government of Canada ensure that its export-readiness services adequately inform Canadians about the realities of conducting business overseas — both the opportunities and the risks.

B. Opening Doors for Canadian Businesses

> [W]e believe that in building relationships with our partner countries, the government must figure more prominently in high-profile strategies, for example, more visits, delegations, and missions. — Dwain Lingenfelter

The government is uniquely equipped to help Canadian business get established abroad. In particular, it can act as an intermediary, smoothing the way for business by fostering a warm diplomatic relationship and promoting business and government exchanges that help promote business development between Canada and its priority emerging markets. There are two separate ways in which the government can help business in this regard: through increased high-level

government visits; and business promotion tools like Team Canada trade missions. Each is discussed below.

1. High-Level Government Visits

> [T]here couldn't be anything more important than ministers, both ministers of trade and all of the functional ministers developing and maintaining very close working relationships with their Chinese opposite numbers. — Margaret Cornish

A number of witnesses spoke of the importance of good diplomatic relations and high-level government visits as part of an emerging markets strategy. At a minimum, as David Daly (Manager, Fiscal Policy Canadian Association of Petroleum Producers) suggested, the Government of Canada should make an effort to maintain good diplomatic relations with its priority emerging markets.

Margaret Cornish (Executive Director, Canada China Business Council) thought that developing close working relationships at the ministerial level was of paramount importance in developing healthy bilateral relations. In her view, Canada's trade, agriculture and industry ministers — to name only three — should develop and maintain very close working relationships with their Chinese counterparts. She felt that Canada performed relatively poorly in cultivating these relationships compared to our competitors in emerging markets. Furthermore, she maintained that Canada must visit China as frequently as possible:

> You have to go and keep going, so almost every year. I'm sure many ministers would say they don't have the time to do that, but if you want deep relationships with the Chinese, that's the time you've got to devote to it.

The Subcommittee believes this message to hold for Canada's other priority emerging markets as well.

We also heard that high-level government visits, especially by the Prime Minister or other ministers, send a signal to emerging markets that Canada is serious about improving economic relations. Visits generate profile for Canada and can be useful in showcasing Canadian businesses already active in those markets. In addition, as Roderick Bell stated, all culture value face-to-face contact.

The Subcommittee received a contingent of Canadian witnesses from the Arab states who spoke of the opportunities for Canadian businesses in that region of the world, as well as of the challenges they face. The message was clear that visits by parliamentarians and ministers generated considerable attention and was a tremendous help to Canadian businesses in the area who benefited from the profile generated by the government visit.

Moreover, these visits serve an important purpose in Canada, as they showcase Canadian successes in emerging markets and, in the case of areas like the Arab states, help correct some widespread misconceptions about the region. As Dwain Lingenfelter (Chairman and CEO, Vice-President, Government Relations, Nexen Inc., Canada-Arab Business Council) stated,

> If a Canadian minister were there to share in the celebration of an opening or an investment, not only on the end of trade missions going in to find business but also when an oil company or Bombardier opened a new operation, then the news back in Canada would be less about the bad things going on in the region but actually about a minister or the Prime Minister celebrating the success of Canadian companies in the country.

Recommendation 23:

That, in an effort to strengthen ministerial and other high-level government relationships, the Government of Canada increase the number and frequency of official visits to priority emerging markets. While visits to China, India, Brazil and Russia should be the highest priority, visits to other emerging markets should also take place as often as possible.

2. Overseas Trade Missions

Another tool at the government's disposal in promoting international business development is its "Team Canada" — style trade missions. These missions vary considerably in size and scope, but generally speaking involve Canadian government and business leaders visiting a foreign country in order to promote business development.

When discussing trade missions, the term "Team Canada" was typically used to describe the largest such missions — those involving the participation of the Prime Minister, other ministers and hundreds of diverse business interests. Since October 2004, Canada has sent Team Canada trade missions to China, India and Brazil.

Witnesses' views on large Team Canada trade missions were mixed. Some considered them to be an effective trade and investment promotion tool, useful not only in cultivating business relations, but also in generating profile for Canada and Canadian businesses as well. Phil Hodge said that, having participated in Team Canada missions himself, he would recommend them to other businesses as well; however he also cautioned that, to a large degree, it was up to individual companies to make the most of their participation in trade missions. Patrick Rooney (Senior Vice-President, Trade Finance and Correspondent Banking, Scotiabank) also felt that there were advantages to these missions.

Other witnesses were less supportive of Team Canada trips. They said that the focus of these large missions — business development — was sometimes overshadowed; in their opinion, Team Canada missions were focused more on the bilateral political relationship than they were on promoting trade and investment ties.

Witnesses may not have agreed on the value of large trade missions, but there was widespread support for the idea of trade missions in general; it was only the size and scope of these initiatives that some felt was cumbersome. A number of witnesses maintained that smaller trade missions, focused on specific economic sectors were more useful. This view was best summarized by David Wheeler:

> So when we think about how trade missions currently occur where you pack as many people on the plane as possible from all kinds of diverse industries, send them off to a foreign city, and have random contacts with random people, that's actually not the right way to go. The right way to go is to have sector initiatives where you might take a bunch of oil and gas executives with some prime ministerial or other leadership to Venezuela [for example] where there is obviously some oil and gas issues going on, and you have dense networks overlapping dense networks. So you have a range of Canadian oil and gas companies with a whole range of local oil and gas companies.

Witnesses offered some suggestions for how Canadian trade missions could be improved. Dwayne Wright (Member, Board of Directors, Canadian Association of Importers and Exporters) suggested that missions should focus less on simply exporting and include an import promotion component as well. In his opinion, the provision of lower-cost imports could help Canadian companies be more competitive internationally and also demonstrate Canada's commitment to two-way trade and building global supply chains. Yuen Pau Woo added that the importance of investment promotion should also not be overlooked, especially in terms of attracting foreign investment to Canada.

This message appears to have been received by government officials. Ken Sunquist testified that while missions in the early- to mid-1990s were focused almost exclusively on exports, they have evolved considerably since then. Now, trade missions are not solely about exports, but include investment, strategic partnerships and other types of agreements — "commerce writ large" as Mr. Sunquist stated. In a sense, then, the term "trade mission" itself has become something of a misnomer.

A second suggestion was for Canada to put forth a sustained effort on the trade promotion front. We heard that an ongoing program of trade and investment missions, combined with carefully planned ministerial visits will demonstrate to Canadian businesses as well as to our business partners abroad, Canada's commitment to developing commercial relations.

A final issue is the question of where Canada should focus its trade mission activity. The Subcommittee acknowledges that it is difficult to increase the frequency of visits to target countries without at the same time decreasing the number of countries where Canada sends trade missions. David Hutton expressed his desire for a delegation to visit the Arab states. Opportunities in Southeast Asia certainly warrant attention as well.

The Subcommittee believes that trade missions — including a focus on investment and business development in general — are a valuable tool in an emerging markets strategy. Not only do missions generate trade and investment activity, but they send a message that Canada is serious about pursuing closer economic ties. We applaud Canada' recent efforts in Brazil, China and India and believe that Canada should continue to focus its efforts on those countries, while adding Russia to the list as well. We therefore recommend:

Recommendation 24:

That Canada increase the number of trade missions it sends to its key emerging markets. A combination of larger and smaller missions should occur at least two or three times a year. Smaller missions should focus on specific economic sectors, as business demand warrants.

At the same time, however, it is business that ultimately decides where the market opportunities are. As such we also recommend:

Recommendation 25:

That the Government of Canada consult with businesses and business associations on a regular basis to determine in which countries other than China, India, Brazil and Russia — and in which economic sectors — trade missions would be most beneficial. These missions would be secondary in priority to those outlined in Recommendation 24.

Finally, in our view, Canada's recent missions to Brazil, China and India provide an opportunity for the Government of Canada to refine its trade promotion service. To that end, we believe that the government should consult with the recent participants on those three missions to determine if and how future trade missions should be changed in order to make them more effective in terms of business promotion. We recommend:

Recommendation 26:

That the Government of Canada consult with participants on its recent trade missions to China, India and Brazil for their views on how future such missions could be improved.

3. Inviting Delegations to Visit Canada

The Subcommittee heard that Canada should also make more of an effort to invite foreign delegations to Canada, whether it be official government visits, or delegations of government and business leaders, similar to our "Team Canada" trade missions. Some witnesses maintained that increasing the frequency of foreign visits to Canada was key in promoting closer economic ties with emerging markets. Phil Hodge encouraged "any initiatives or funding support involved with having delegations visit Canadian companies on our soil."

Foreign visits to Canada offer numerous potential benefits. For one, they showcase Canadian expertise, facilities and know-how; foreign delegations gain a better understanding of what Canada and Canadian companies can offer them. Visits by potential investors to Canada are also more cost-effective for small businesses that may not have the ability or wherewithal to participate in a Canadian mission overseas.

At the same time, foreign visits also help inform Canadians of the opportunities abroad. Increased media coverage puts the visiting delegation's country "on the map," and Canadian businesses can meet and learn from visiting government and business leaders though direct contact at meetings and events. Phil Hodge stated that it was more valuable to have foreign delegations visit Canada than vice versa. Yuen Pau Woo also suggested that Canada focus more on bringing business and government delegations to Canada, especially in the name of attracting foreign investment to this country.

Finally, delegations from abroad need not be comprised solely of foreign visitors to Canada. Encouraging the participation of Canadians active in emerging markets can serve as an outreach tool to help inform other businesses about the opportunities and challenges in overseas markets. We heard from Denis Thibault (Ambassador, Canadian Embassy in Kuwait) that Canadians' negative perception of the Middle East as a whole is causing Canadian businesses to overlook the tremendous opportunities on the relatively stable Arabian Peninsula. He suggested that publicizing Canadian successes in the region would help debunk some of the myths that many Canadians have about the area. Bringing Canadian businesspeople home to share their experiences abroad would be beneficial in that regard.

The Subcommittee believes that Canada should more actively encourage high-level exchanges with foreign markets. These visits help businesses by informing them about opportunities and challenges; creating exposure for Canadian abilities and successes; and helping establish foreign contacts. In addition, fostering closer relations with government leaders could ultimately pave the way for formal agreements to pursue closer economic ties. We therefore recommend:

Recommendation 27:

That the Government of Canada launch an outreach campaign that actively encourages government and/or business leaders from emerging markets to visit Canada as frequently as possible. Canadians active in the region should also be invited to participate.

C. Export Assistance Programs

1. Existing Programs

The Government of Canada offers a number of programs which provide financial assistance to companies looking to export or invest abroad. These are not export subsidies. Rather, they are intermediaries; providing risk insurance; and offsetting the costs of doing business abroad, primarily by offering repayable loans. These programs include:

- **Export Development Canada (EDC):** EDC provides export financing and insurance for Canadian operations abroad. It focuses in particular on higher-risk initiatives, filling the gaps left by commercial banks and private insurers.

- **The Canadian Commercial Corporation (CCC):** The CCC is an export-contracting organization that helps Canadian companies (or consortia) procure international government contracts.

- **The Canadian International Development Agency's Industrial Co-operation Program (CIDA-INC):** CIDA-INC is an initiative that provides financial support to Canadian businesses planning investment projects in developing countries.

In general, these programs received positive reviews from most witnesses. One note of criticism came from Pierre Laliberté, who stated that EDC actively encouraged Canadian companies to export their labour-intensive activities abroad in order to become more competitive, effectively cutting jobs in Canada. In defence of

the program, Eric Siegel (Executive Vice-President, Medium- & Long-Term Financial Services, Export Development Canada) informed the Subcommittee that, in order for a transaction to qualify for EDC support, there must be a net benefit to Canada, though that benefit was not limited to the provision or protection of Canadian jobs.

While most witnesses were generally positive about Canada's export and investment assistance programs, some expressed concern at the level of government funding available. Some suggested that EDC be given more resources to expand its international presence. For his part, Peter Kieran (President, CPCS Transcom Ltd) expressed his concern over recent changes to the CIDA-INC program. Effective April 1, 2005, the eligible costs covered under CIDA-INC were cut considerably and the minimum project size eligible for program funding was increased. In Mr. Kieran's view, this made CIDA-INC a much less attractive program, especially for small businesses looking to do work in developing countries.

In addition, several witnesses suggested that there were gaps in the network of government services available. For example, some felt that EDC was limited in its current mandate from participating in the new realities of global sourcing, supply chains and knowledge-based industries.

For example, Phil Hodge stated that his firm, Westport Innovations Inc., was a research-based company that sold ideas — technology — to other companies which then used that technology to manufacture products. EDC's mandate would allow it to assist the manufacturer in exporting, but not Westport itself. As Mr. Hodge stated:

> I have no quarrel with the EDC mandate. I think it does an excellent job at what its mandate is. It is just that with Westport's business model it is not caught by that mandate. The net is just not large enough. The reason for that is because we are not exporting any particular product.

Peter Kieran identified another service gap: assistance to exporters from developing countries. Mr. Kieran suggested that, while imports into Canada might traditionally have been seen as taking jobs away from Canadians, developing countries will not have the resources to buy Canadian goods if they cannot sell their products into Canada. In addition, Canadian producers would benefit from lower-cost inputs.

There were other ideas as well. Rajendra Gupta (President and CEO, ProSoya Inc.) suggested that a hybrid program which combined the strengths of CIDA-INC on overseas investment in developing countries, and EDC for assistance in exporting. In his view, each provided a valuable service, but neither fully addressed businesses' needs.

Based on this testimony, we believe that the Government of Canada needs to review its export-development and export assistance programs to ensure that they meet the needs of the business community; the gaps identified above should be filled. As such, we recommend:

Recommendation 28:

That, given the gaps identified by this report, the Government of Canada review the scope and mandates of its trade- and investment-support programs and make any necessary changes.

2. The Program for Export Market Development

The Subcommittee also heard from a number of witnesses about the Program for Export Market Development (PEMD). Created in 1971, PEMD's mandate was to assist smaller companies that are either new to exporting or are expanding to new markets. The program helps these companies identify and exploit sales and capital project opportunities abroad by sharing the cost and risk of implementing export development plans in new markets.

Until March 31, 2004, there were two main parts to the PEMD. The first, the PEMD for Industry (PEMD-Industry), was a program designed to assist smaller companies enter or expand into a new market by helping them identify and exploit overseas opportunities. Under PEMD-Industry, the government would absorb some of the costs and risks associated with a given project or enterprise. These funds were repayable based on sales generated as a result of the program. PEMD-Industry was comprised of three elements: Market Development Strategies (MDS), New to Exporting Companies (NEC) and Capital Project Bidding (CPB). It was eliminated as part of the federal government's expenditure review.

A number of witnesses expressed disappointment that PEMD-Industry was discontinued. Margaret Vokes felt that the PEMD-Industry was well-suited to an emerging markets strategy — it was designed to help offset some of the costs of doing business in markets where the risks and costs are high. This view was echoed by Rajendra Gupta: "if it were reinstated or made available in some other form, this kind of assistance would be great for a smaller company."

These, and other witnesses called for PEMD-Industry to be reinstated, or a similar program, focused on emerging markets, be implemented. Indeed, Anthony Eyton suggested that the government may already be considering a replacement. He suggested that a new program could be merged with CIDA-INC since they served similar purposes. He also recommended that a renewed PEMD be targeted at specific countries, including China, India and Brazil. He also suggested that

exports to the United States not be eligible; in his view, Canadian companies do not need much help to get introduced to customers in the U.S.

The second part of PEMD is for trade associations (PEMD-TA). That program continues to exist. It provides non-repayable financial assistance to national sectoral trade and industry associations generically promoting the products and services of their members in the international marketplace. Associations receiving PEMD support have mounted a variety of sectorally based export-promotion initiatives on behalf of their members. These initiatives are particularly important for small and medium-sized enterprises, which are often unable to afford such undertakings on their own.

Bernard Courtois spoke highly of PEMD-TA. He felt that the program was a useful vehicle for promoting the exchange of information between associations. He asked the Subcommittee ensure that the program continue to play the supportive role it has played in the past. He did suggest, however, that some adjustments might be needed to ensure that "PEMD's definition of core activity aligns with the objective of fostering opportunities in emerging markets."

In our view, there is a great need for programs like PEMD if Canada wishes SMEs to be a part of its Emerging Markets Strategy. We observed that in a number of cases, witnesses were not optimistic about business opportunities for SMEs in emerging markets, particularly in China. Many felt that the costs and challenges associated with emerging markets were such that, realistically, most small businesses would be unable to last long enough to make a profit. As Avrim Lazar (President and Chief Executive Officer, Forest Products Association of Canada) stated,

> It may be possible for some small businesses to find small niches in China and in India, but in point of fact, it is unlikely that they will succeed in the long term.

Margaret Cornish agreed. Speaking on the subject of trade missions, she went as far as to suggest that the government might be doing a service to SMEs by not making it easy for them to participate in those markets.

> [Y]ou probably do smaller companies a service to winnow them out. It costs a significant amount of money to do business in China, and they might as well know that up front. It also encourages them to do the kind of preparation that's necessary to get anything out of the mission.

Given the trade and investment opportunities in emerging markets today, we believe that all Canadian companies interested in doing business in China, India, Brazil, or elsewhere should be able to do so if they so desire. However, given the challenges outlined above, the government must strike a balance between providing solid export-development assistance to SMEs on one hand, while at the same time,

not imbuing SMEs with unrealistic expectations of profit and success. We believe that programs like PEMD, combined with a strong export-preparedness component can help prepare SMEs and optimize their chance of success. We thus recommend:

Recommendation 29:

That, given the cancellation of the Program for Export Market for Industry (PEMD-Industry), the Government of Canada consider establishing a program to provide support to small- and medium-sized enterprises to cope with the costs and risks associated with conducting business in emerging markets.

D. Providing Adequate On-the-Ground Support

> If Canada wishes to have a real chance to penetrate these markets, to create jobs in Canada ... we are going to have to up the number of people we have on the ground in these emerging markets. — Avrim Lazar

Canada's embassies and consulates have an important role to play in building Canada's economic success abroad. As Albert Eringfeld stated, overseas officers provide a number of valuable services to Canadian businesses: they provide information on local markets and buyers; they arrange meetings with businesses and government officials; they help overcome various obstacles to trade; and they provide general troubleshooting services as well.

Indeed, one of the most positive messages the Subcommittee received while conducting its hearings was the unanimously high regard in which Canada's overseas trade officers and other embassy staff were held. Witnesses were effusive in their praise of the service they received while conducting business abroad.

At the same time, however, witnesses were almost as unanimous in their request that Canada increase the number of personnel employed in its overseas offices. Many witnesses felt that this was an excellent investment for Canada; increased on-the-ground support would more than pay for itself in terms of the number of jobs created in Canada by the resulting trade and investment growth.

Canada's international presence has diminished in recent years. The recently released International Policy Statement (IPS) acknowledges that budget cuts in the 1990s greatly reduced the number of Canadian officers deployed abroad. According to the IPS document, on average, about 50% of the foreign ministry employees of G8 countries are employed outside their home country. In Canada, only 25% of staff are on overseas assignments.

We are pleased to note that progress towards rectifying this situation has begun. Budget 2005 allocated an additional $42 million to enhance Canada's overseas presence. However, we believe that more still needs to be done.

Witnesses suggested that this increased overseas support should not be limited to trade officers. Robert Blackburn pointed out that, especially in markets like China, personal, political, and economic considerations are inextricably linked. He argued that people with a broad range of knowledge are needed in those countries.

The question that remains, then, is where should these resources be deployed? On this matter, the testimony we received was less clear. Some witnesses stated that if Canada is serious about concentrating its efforts in certain key emerging markets, it must distribute its staffing resources accordingly. We heard that Australia adopts a very targeted approach. It has only 80 trade offices worldwide, compared to 220 for Canada. However, Australia's offices are heavily concentrated in countries it considers as a priority; there are more Australian offices and personnel in China, for example, than there are Canadian.

At the same time, there are markets where economic opportunities abound but on-the-ground representation is insufficient. We heard that more resources would be welcome in the Arab states — an area the Subcommittee believes holds considerable potential for Canada. Canada also only has one office representing the three Baltic States. There are doubtless other countries as well — in Southeast Asia, for example — where the economic opportunities and challenges warrant additional on-the-ground government support.

In terms of government policy in this area, it appears that the federal government has already decided upon a more concentrated approach. According to the IPS document, Canada will be,

> reconfiguring our network of missions, to ensure a stronger presence in regions where our interests are growing (such as Asia and the Middle East), in partnership with other departments operating abroad.[1]

Recommendation 30:

That, notwithstanding the recent increase in funding contained in the 2005 Budget to enhance Canada's overseas presence, additional resources are needed to further expand the on-the-ground support for Canadian businesses in emerging markets.

---

[1] *A Role of Pride and Influence in the World: Diplomacy*, page 31.

One of the few criticisms the Subcommittee heard about the staff at Canada's overseas offices was that they were not left in the field long enough. Phil Hodge stated that, in a three-year term, officers spend 18 to 24 months learning their new jobs, meaning that only in their last year do they operate at maximum effectiveness. Mr. Hodge acknowledged that in some cases trade officers may not want to stay beyond their three-year terms, but he maintained that Canadian companies would benefit from the additional expertise of trade officers with more experience in a particular country. This, he thought, was particularly true in Asian markets, where a network of relationships is critical to business success.

The Subcommittee agrees with this view. In its last report, *Reinvigorating Economic Relations between Canada and Asia-Pacific*, the Subcommittee made a recommendation to that effect. We urge the Government of Canada to revisit Recommendation 27 of that report, and thus recommend:

Recommendation 31:

That the Government of Canada extend the length of term of international postings for its trade officers in China, India, Brazil, and Russia to a period of five years.

E. Addressing Visa Issues

> We have a lot of difficulty bringing those people into Canada to see what we have, what we have to offer. — Rajendra Gupta

Of all the testimony we received over the course of our examination on what should be included in an emerging markets strategy for Canada, perhaps the most troubling came on the issue of immigration and visas. A number of witnesses came forward with an identical message: that Canada's visa application and approval process was a major impediment to closer economic ties with emerging markets.

Witnesses spoke bluntly on this issue. Yuen Pau Woo stated that this was the single most common complaint the Asia Pacific Foundation heard from the business community in terms of the challenges to doing business in India and China. Rajendra Gupta and Albert Eringfeld also both spoke of the considerable difficulty they have experienced in bringing prospective customers, investors and delegations to Canada. According to Yuen Pau Woo, "it happened again just three weeks ago at a major conference; a trade fair in Vancouver where 60% of the Chinese delegation were denied visas."

Margaret Cornish also provided examples of high rejection rates for Chinese visa applicants. She suggested that it was far too common that "extremely senior" people, in business and in government, have their Canadian visa applications rejected. She testified that according to the consulate general in Toronto, 50% of

applications are turned down: "how could you possibly do business with people when 50% are being turned down?"

What specifically frustrated a number of witnesses was what they saw as a lack of consistency and clear criteria for accepting or rejecting visa applicants. Chi Lin (President, Canada-China Society of Science and Technology Industries) spoke at length on this point. He suggested that frequently when applicants go through all the necessary steps and are still rejected, there is no explanation for the rejection. Nor, for that matter, is any suggestion offered as to what additional information could have been provided to assuage the immigration officer's concerns. Furthermore, the Subcommittee heard that Canadian businesses have never been able to get Immigration Canada's visa section to give them a specific list of documents that are required in order to acquire a visa for a foreign business partner to come to Canada on a business trip.

Because of the difficulty Canadian businesses have in getting visas for prospective customers or investors to visit Canada, some are intervening in the process to assist their foreign counterparts. Gary Comerford (Vice-President, International and General Manager — India, Canada-India Business Council), stated that when he issues a letter supporting the application of an applicant, the process goes much smoother. However, he admitted that this very fact suggests an unwritten protocol; people who want to do business in Canada do not know that a letter from a Canadian helps, nor do they know from whom to get one.

According to government officials, given the large number of visa applicants, not all can be interviewed. Ultimately, it comes down to a judgment of risk assessment. Officials informed the Subcommittee that the major challenge they face is fraud. Ken Sunquist provided a hypothetical example of a Chinese company that wishes to send five people to Canada to view a Canadian company. What can happen, Mr. Sunquist stated, is that the Chinese company sends four people and then sells the fifth spot to someone looking to enter Canada illegally.

Rénald Gilbert (Director, Economic Policy and Programs, Selection Branch, Department of Citizenship and Immigration), suggested three other factors that complicate the process. One is a lack of adequate staffing; a second is that often the Canadian office knows little or nothing about the applicant; and finally, there is the complexity of the Canadian system itself. On this point, Mr. Gilbert gave an example,

> [W]henever nationals of other countries come to Canada to do business, some of them would qualify as workers for which there are subcategories that are required to have an assessment by HRDC to see whether they are taking jobs from Canadians. There's an assessment that has to be done with certain individuals, not with everyone.

The Subcommittee heard of one effect that this visa assessment has had on the Canadian economy. Ken Sunquist gave the example of a textile factory in Quebec which had to close temporarily because, in the name of domestic job protection, Canada was not issuing visas to Chinese workers to come to that facility. We heard other specific examples of lost opportunities for the Canadian economy because of visa rejections or lengthy approval processes.

Businesses and business associations were not unsympathetic to the difficulties facing immigration officers. However, they were frustrated by the conflicting claims, by bureaucrats on one hand, who claimed the situation was improving, and businesses on the other, who disagreed.

The message we heard from witnesses on this issue was summed up by Gary Comerford: "act like China and India are important partners for us in trade." We agree. In our view, it is not unreasonable that prospective business partners and investors would want to come to Canada to learn about opportunities, see their investments, visit their partners or explore the potential in this country. It seems unacceptable that Canadian businesses must resort to "tricks," as one witness put it, to improve the chances of winning an approval.

The speed, transparency and predictability of the visa application and approval process for legitimate business travel to Canada must be improved. The Subcommittee notes that in India, Canada has selected a private company to operate nine visa application centres. Indian residents are able to submit visa applications at these centres. These applications are then forwarded to the Canadian High Commission or the Consulate General in Chandigarh for approval. We view this as a positive step towards improving the accessibility of Canadian visas. However, we believe that more still needs to be done. As such, the Subcommittee recommends:

Recommendation 32:

That the Government of Canada review its visa application and approval process with a view to expediting the process. As part of this review, the government should ensure that adequate visa application services are available in the highest-traffic and/or more central cities.

Recommendation 33:

That the Government of Canada establish a clear and explicit list of required documents for business visa applicants, taking into account security and safety considerations.

Recommendation 34:

That the Government of Canada establish a "fast track" process for repeat business visa applicants. Under such a process, candidates would undergo a thorough preliminary screening, but once approval and a visa were granted for the first visit, subsequent visas would be guaranteed expedited clearance.
Recommendation 35:

That the Government of Canada consider establishing a "fast track" program similar to that outlined in Recommendation 34 for companies that frequently send businesspeople to Canada. Under such a program, firms that undergo a preliminary screening and exhibit a good track record would receive expedited clearance to regularly send employees or representatives to Canada on temporary business visas. These individuals could vary from trip to trip, provided they all met Canadian immigration requirements.

Finally, the Subcommittee heard a specific request from Anthony Eyton that Canada remove its visa requirement for Brazil. Mr. Eyton believed that requirement to be an unnecessary impediment to economic co-operation. He noted that Canada did not require a visa from Brazilians in the past and suggested that Brazil imposed visa requirements on Canadian visitors only in response to Canada having done so for Brazilian travellers. The Subcommittee agrees that visa requirements can be a limiting factor in increasing trade and investment ties and should be removed where they are not needed. As such, we recommend:

Recommendation 36:

That the Government of Canada review the list of countries from which it requires an entry visa, and remove visa requirements where unnecessary. By so doing, the government can free up staff resources that can be redeployed to countries where the need is greater.

F. Showcasing Canadian Products and Businesses

Several witnesses suggested that Canada could do a better job in promoting Canadian success stories abroad and showcasing Canadian products, technologies and innovations. Avrim Lazar highlighted the Canadian forest industry's sustainable harvesting practices and its considerable voluntary reductions in greenhouse gas emissions. He stated that, even though production has increased by 20-23% over 1990 levels, greenhouse gas emissions have fallen by 28%, well ahead of Canada's

Kyoto Accord commitments. Mr. Lazar maintained that if the federal government were to actively brand Canadian forest products as sustainable and environmentally preferable, it would help Canada's image in emerging markets.

Other witnesses noted that Canada could also do more in showcasing Canadian technologies. To a large degree, this relates to the issue of commercialization of research, discussed further below. One of the difficulties Canadian firms face in selling new technologies and products overseas is that customers want to know where in Canada these goods are being used. As Stephen Kukucha said, "it's the example of the shoe maker wearing their own shoes." He argued that small, targeted demonstrations — of Canada adopting fuel cell technology, for example — would make a significant difference in building international confidence in new Canadian technologies.

Giles Crouch agreed. He noted that MedMira is the only diagnostics company out of 36 in the world to receive reguatory approval in Canada, the U.S., and China for its rapid HIV test; the test is effective and inexpensive, but is hardly used at all in Canada. One of the obstacles MedMira faces in selling its product overseas is that there is no easy reply to the question "why is Canada not using your product?"

The Subcommittee believes that the federal government can do more to help showcase Canadian technologies and expertise, to other Canadians and foreigners alike. It was suggested that what is needed is an "innovation centre" in which Canadian companies can showcase their new products. We wholeheartedly agree. In our opinion, an "innovation centre" will help better inform companies and government officials — both in Canada and abroad — of the knowledge, expertise and capabilities within Canada. Furthermore, foreign delegations visiting Canada should be encouraged to visit such a facility. We thus recommend:

Recommendation 37:

That the Government of Canada establish an "innovation centre" within Canada — a venue in which Canadian companies can showcase their new products and technologies.

APPROPRIATE DOMESTIC POLICIES: GETTING THE HOUSE IN ORDER

> All the best efforts abroad by all of us ... will founder unless we have our act together here. — Ken Sunquist

A solid domestic foundation is crucial to ensure the success of Canadian companies abroad and help them compete effectively at home. This was a

message the Subcommittee heard clearly and consistently. Robert Keyes summarized this position:

> [S]uccess abroad starts at home. If Canadian companies are to take maximum advantage of overseas opportunities in no matter what country — developed, developing, or strategic markets — they must start with the right support at home. Our fiscal and regulatory systems must facilitate Canadian competitiveness, and so must our infrastructure ... Part of having a smart external strategy must involve having smart domestic policies.

As some witnesses pointed out, Canada has already made considerable progress in this area; John Murray (Adviser to the Governor, Bank of Canada) observed that Canada's macroeconomic position is much stronger today than it was 10 years ago; fiscal and monetary situations have improved considerably. Structural economic reforms resulting from the Canada-U.S. free trade agreement and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) have also improved business competitiveness in this country.

Even so, many witnesses were eager to suggest areas for further improvement. Indeed, clear themes emerged as to where Canada needs to focus its domestic policy efforts. Witnesses pointed to infrastructure capacity needs, taxation and regulatory reforms, and improved incentives to modernize industries — including better research and development programs. Each of these is discussed below.

A. Infrastructure Needs

As a trading nation, Canada is reliant on strong transportation linkages to get its goods to foreign markets. Witnesses spoke of shortcomings in all three major modes of trade-related transportation — rail, shipping and roads. In particular, testimony focused on two specific concerns: capacity issues at Canada's ports and railways; and congestion at the major Canada-U.S. border crossings.

1. Port, Rail and Road Capacity

> Currently our port and rail systems and borders are at capacity, and if we cannot ensure that they leverage our competitiveness, it hurts both our imports and our exports. — Robert Keyes

The recent strong growth in Canada's trade with Asian markets, and China in particular, is already straining Canada's existing transportation infrastructure. This is especially so at the Port of Vancouver — Canada's largest port and the primary conduit through which flows Canada's trade with Asian markets.

Chris Jones (Director, Federal/Provincial Government, Railway Association of Canada) informed the Subcommittee that in 2004, a record 1.66 million TEUs (twenty-foot-equivalent units) moved through the Port of Vancouver and that *annual* growth in container traffic was expected to average 7% over the next 15 years. China alone accounts for about 40% of container volumes in and out of the Port of Vancouver. Robert Taylor (Director, Federal Government Affairs, Canadian Pacific Railway) pointed out that, although the Port of Vancouver dominates Canadian container traffic to Asia, other ports — Montreal and Halifax, for example — are also picking up some of the increased demand for shipping.

The strain on Canada's ports, and especially the Port of Vancouver, is an issue that must be addressed as soon as possible. Gordon Houston (President and Chief Executive Officer, Vancouver Port Authority) pointed out that current predictions are that West Coast container traffic volumes are predicted to triple by 2020. If Canada hopes to benefit from this growth, it needs to make the appropriate changes and investments as soon as possible.

The Port of Vancouver is already investing in new capacity to accommodate this increased demand, but we heard that more help from the federal government was still required. Mr. Houston stated that the port intends to invest $1.4 billion from 2006 to 2016 in order to increase its capacity by 3 million TEUs. This expansion was made possible by the fact that the port recently had its borrowing authority raised from $200 million to $500 million.

However, while witnesses welcomed the increase, they believed that, even at $500 million, the port's borrowing limit is an impediment to investment. Moreover, we heard that low borrowing limits are limiting expansion efforts at smaller ports as well. In Mr. Houston's opinion, there is, in fact, no need at all for borrowing limits for the simple reason that banks will not lend money if they believe the risk of an investment is too high.

In addition, the Subcommittee heard that Canada faced difficulty in competing with heavily subsidized ports in the United States. Witnesses did not propose a direct subsidy per se, but observed that, unlike most other businesses, ports are restricted from applying for federal infrastructure funding. We were told that a proposed expansion at the Port of Prince Rupert is delayed for lack of such support.

The Subcommittee believes that efforts to expand commercial ties with emerging markets will be of little value if Canada lacks the port capacity to accommodate an increase in trade. As such, we recommend:

Recommendation 38:

That the Government of Canada lift the current borrowing limit in place on ports.

However, increasing the shipping capacity at Canada's ports will do little good if the existing road and rail networks are unable to deliver products to container terminals, or if the intermodal connections (rail-port or road-port) are inadequate. As Mr. Houston stated,

> [W]e ... need to build the capacity before we land the business. It makes no sense for our terminals to scramble to accommodate a greater number of containers, or break bulk shipment if we do not have the transportation infrastructure in place to deliver the goods to market.

For its part, the rail industry has already moved to maximize the efficiency of its existing infrastructure. Chris Jones stated that, compared to 1994, the cubic carrying capacity of trains has increased considerably. Moreover, CN and Canadian Pacific Railway (CPR) — Canada's two major rail lines — have announced co-production agreements whereby the two companies use one another's tracks and rail yards in the lower mainland of British Columbia to improve the efficiency of rail operations for the Port of Vancouver.

However, Mr. Jones pointed out that there is a limit to the efficiency gains that can be squeezed out of the existing rail networks; track expansion and other upgrades are needed. Although a recently announced $160 million investment in track expansion in Western Canada by CPR will ease some of the pressure, more investment in rail and intermodal infrastructure is urgently required.

Indeed, there are economic consequences to not improving Canada's rail-port transportation capacity. As mentioned above, a transportation bottleneck undermines the effectiveness of an emerging markets strategy.

Moreover, there are more direct economic consequences as well. Mr. Jones pointed to major infrastructure investments in port-rail complexes in the U.S. west coast. If the Canadian transportation network becomes too clogged by comparison, traffic may be diverted away from domestic ports to those in the United States. Failure to eliminate rail-port transportation bottlenecks could have the indirect effect of needlessly exporting jobs to the United States.

Witnesses stated that there were a number of things the federal government could do to help improve domestic transportation infrastructure. First and foremost, witnesses requested stability and certainty in government policy. Given the amount of investment needed, a stable and predictable policy environment is critical.

The Subcommittee also heard numerous suggestions on how the tax system could be changed to better encourage investment and expansion in the rail industry and in intermodal facilities. Gordon Houston stated that Canadian rail operators do not function in an environment that is attractive for investment. He pointed out that land taxes on rail in BC is $10,000 per mile, compared to $3,000 in neighbouring Washington State, which has the highest such tax rate in the entire United States.

Mr. Jones also identified a number of tax changes that would improve the investment climate for the rail industry. While some of these are more general and will be discussed further below, others are specific to the rail industry. These suggestions included:

- Raising capital cost allowance (CCA) rates from 15% per year to 30% per year. This would allow the industry to more quickly write off capital equipment such as locomotives, allowing for faster replacement with more modern assets.

- Investment tax credits for capital expended on intermodal facilities. This would provide an incentive for targeted investment in a specific problem area.

- A more rapid phase-out of the capital tax.

- Matching the recent U.S. move to phase out the federal excise tax on fuel. The tax stands at 4 cents per litre in Canada.

Although the discussion to this point has focused on rail, shipping and the intermodal linkages between the two, road infrastructure is also important to the efficient operation of Canada's ports. Gordon Houston stated that investment in roads, as well as rail, is "desperately" needed. He pointed to work done by the Greater Vancouver Gateway Council — an organization comprised of senior government and business leaders dedicated to making the Greater Vancouver area the "Gateway of Choice for North America." The Council identified road solutions that will address most of the major issues regarding road-port transportation. According to Mr. Gordon, all that is needed is the leadership and political will to make it happen.

The Subcommittee believes that, in order for an emerging markets strategy to be effective, steps must be taken to ensure that there are no bottlenecks in domestic transportation infrastructure. As such, we recommend:

Recommendation 39:

That the Government of Canada consult with the various Canadian Port Authorities, transportation associations and other stakeholders to ensure that capacity at Canada's ports and all related transportation infrastructure is adequate to meet the demands arising from increased trade with emerging markets. In addition, the government should re-examine its infrastructure support programs with a view to making ports eligible for funding.

2. The Canada-U.S. Border

Improvements to the Canada-U.S. border are critical to Canada's economic well-being; Canada's prosperity is closely tied to its access to the U.S. market. However, ensuring a secure and trade-efficient border is also a critical component to an emerging markets strategy. Through NAFTA, Canada enjoys virtually unrestricted access to the U.S. market. Canada has, in the past, used this asset to sell itself as a competitive entry point for foreign investors looking for a gateway into the U.S. However, in order for NAFTA to be an advantage, the border must function well.

Not all witnesses agreed that its access to the U.S. market makes Canada an attractive destination for investment. Buzz Hargrove stated that there was no empirical evidence to support the investment platform argument. Mr. Hargrove supported the idea of attracting foreign investment into Canada, but felt that NAFTA added nothing in that regard.

Other witnesses, however, maintained that Canada-U.S. border issues are, in fact, jeopardizing foreign investment flows into Canada. Robert Keyes told the Subcommittee that he had spoken with Australian and European businesses who were interested in Canada as an investment platform from which to enter the U.S. market, but those businesses were concerned about the Canada-U.S. border. He stated,

> [I]f people are going to come here and use Canada as a platform to manufacture and re-export, those goods have to get out. They have to get across the border. So we have to make sure that our infrastructure on both sides of the country is fully capable of supporting this investment ... I think the border issue is a strategic investment issue for Canada.

What border issues need to be addressed? Prior to beginning its hearings on emerging markets, the Subcommittee heard from a number of witnesses on this subject. David Bradley (Chief Executive Officer, Canadian Trucking Alliance) stated that the border is in no better shape today than it was on September 10, 2001. He

highlighted three factors underpinning this assessment. The first is challenges in implementing the Free and Secure Trade Border System (FAST) program, which was intended to ensure that low-risk people, good and carriers would move freely across the border. Mr. Bradley spoke highly of the idea of FAST, but maintained that there were some implementation concerns. The second is the state of border infrastructure on the Canadian side, particularly at the Detroit-Windsor crossing. The third is the spate of recent border security measures being considered or implemented in the U.S. Mr. Bradley pointed to the *U.S. Bioterrorism Act*, the *U.S. Trade Act*, the *Patriot Act*, and the US-VISIT program, which contain measures that could impede progress on the flow of people and goods across the U.S. border.

Moreover, Matthew Wilson (Manager, Consumer & Industry Affairs, Canadian Vehicle Manufacturers' Association) observed that there was a lack of policy coordination on border issues, both in Canada and in the U.S. He noted that the Department of Homeland Security in the U.S. and the Department of Public Safety and Emergency Preparedness in Canada are supposed to have overarching responsibility for the border, but, in fact, there are 44 agencies on both sides of the border that have some say in how the border functions. On the Canadian side, Mr. Wilson pointed to the Canadian Food Inspection Agency, Agriculture and Agri-Food Canada, DFAIT and the Canadian Border Services Agency as examples of departments and agencies that have a role in regulating border flows. Mr. Wilson stated that while many of these agencies have been working to improve regulations in their own areas of responsibility, they have not been doing so in a coordinated way. As a result, different programs have different security and reporting requirements, undermining the efforts that have been made to date in improving the functioning of the border.

The Subcommittee believes that, whether as part of an emerging markets strategy or not, every effort should be made to improve the functioning of the Canada-U.S. border. Canada's access to the U.S. market is an invaluable asset and should be treated as such. We note that, in co-operation with the U.S., Canada has made a significant effort in this regard — most notably through the December 2001 smart border declaration and its 32-point action plan. However, we believe that more still needs to be done, especially as it relates to border infrastructure and policy coordination. We therefore recommend:

Recommendation 40:

That the Government of Canada invest in border infrastructure to increase the capacity of its border crossings. It must also improve government policy coordination with regard to border issues. A single department or agency should be directly responsible for all border activity.

B. Improving Business Competitiveness

> In order to compete, we always have to do things differently, because our competitors are finding ways of doing things differently. — Avrim Lazar

In addition to building the necessary infrastructure capacity to accommodate the increased volume trade with emerging markets, Canada must also work to foster a competitive economic climate at home. There are two compelling reasons for this. The first is that Canadian businesses must be in the best possible position to compete with cheap goods coming from China and other low-cost producers. This requires a "defensive" strategy to ensure that Canadians are able to adapt, survive and prosper in the new economic environment.

To be sure, low-cost imports can provide a benefit to Canada. As Dwayne Wright (Member, Board of Directors, Canadian Association of Importers and Exporters) stated, low-cost imports at the low end of the value-added chain can be used to more cheaply produce higher-end goods in Canada. However, as Buzz Hargrove suggested, Canada cannot hope to compete with countries like China on labour costs. He noted that, in general, the "China price" for goods was half the Canadian price, or less. Mr. Hargrove also dismissed the notion that China's labour cost advantage was only true for low-end, labour intensive products. He pointed to high productivity levels in Chinese auto manufacturing plants as an example of China's growing ability to compete at all levels of the value-added chain. He also noted that Bombardier is moving 100 technical writing jobs to India to take advantage of lower costs.

The second reason to enhance Canada's international competitiveness is the growing importance of global supply chains and business networks in international commerce. We heard that trade is no longer a simple matter of buying and selling goods from one country to another; it has become a complex, multilateral system in which sales and sourcing activities occur on a global basis. As Jayson Myers (Senior Vice-President and Chief Economist, Canadian Manufacturers and Exporters) stated, the business of manufacturing no longer takes place within individual companies:

> Companies are sourcing materials, components, finished products, services, knowledge, skills, technology, and capital from around the world and we're competing for those assets. They're competing for investment and product mandates on a worldwide basis. They're operating around the world. Those value chains and business networks that I referred to now span the world, and that's where the competition is taking place.

Indeed, we heard that one of the primary motives for pursuing an emerging market strategy was to capitalize on these supply chains by investing abroad and more actively seeking investment into Canada. Ken Sunquist told the Subcommittee that "value chains and supply chains are increasingly important to Canada and to Canadians if we want to succeed."

However, there are costs as well as benefits to participating in global supply chains. One of the greatest concerns is that increasing trade and investment ties with emerging markets will result in a transfer of Canadian jobs overseas. This phenomenon is commonly referred to as "outsourcing." Outsourcing occurs when a company foregoes some aspect of its production and instead purchases that product from a (foreign) supplier. An example given to the Subcommittee was a chair manufacturer that stops making its own upholstery and instead buys it from elsewhere. However, the term "outsourcing" is usually applied broadly, and includes a second, related phenomenon called "offshoring." Offshoring occurs when a company moves, or sets up, part of its own operations overseas in order to take advantage of lower costs or other assets.

Buzz Hargrove expressed concern about the potential loss of Canadian jobs to countries like China. Pierre Laliberté also suggested that when labour-intensive activities are transferred to low-wage countries, not only are jobs lost at home, but there is little positive effect on the economy in the country to which the work migrates. Moreover, many of those employed in low-wage industries in Canada tend to be among the socially disadvantaged. Furthermore, he suggested that liberalized trade and investment could result in a "race to the bottom" in which companies continually migrate to lower-cost countries, thus leading to extreme wage inequality.

To the extent that outsourcing from Canada occurs, adjustments and losses are to be expected in certain sectors of the economy. This is especially true for low-value-added jobs, although as Mr. Hargrove suggested, it may not be long before jobs are threatened all across the value-added chain.

However, several witnesses cautioned the Subcommittee that we should not be too quick to write the obituaries of some sectors of the Canadian economy. Jayson Myers pointed to the Canadian furniture, clothing and textile industries as some that economists had predicted would disappear after NAFTA was implemented. However, after some initial and painful restructuring, some companies have found niche specializations and have prospered. Danielle Goldfarb agreed, stating that

> [S]ome people may lose their jobs, and some short-term adjustment may have to take place [but] over the long term, we would expect to see increased productivity and higher living standards as a result of increasing opportunities to trade.

Ms. Goldfarb also highlighted the importance of Canada's social safety net to deal with that kind of short-term structural adjustment.

Several witnesses shared this more positive view about the ideas of outsourcing and participating in global supply networks. According to Stephen Poloz (Senior Vice-President and Chief Economist, Export Development Canada),

Canadian companies who outsource part of their production become more competitive because by so doing, they lower their overall costs. Mr. Poloz suggested that while outsourcing may result in a temporary loss of jobs in Canada, the net result is a healthier, more profitable business; not only are the remaining jobs more secure, but by becoming more competitive, the company is in a better position to grow down the road.

Indeed, the Subcommittee heard that, on the whole, outsourcing has not had a negative effect on the Canadian economy to date. Bernard Courtois (President and Chief Executive Officer, Information Technology Association of Canada) pointed to a recent study by the United Nations Council for Trade and Development which determined that Canada is actually a net beneficiary of the phenomenon, thanks in large part to the strength of the domestic call centre industry. According to the UN study, only India and Ireland have benefited more from global outsourcing than Canada. As International Trade Minister Jim Peterson stated,

> [T]he process is one of creative destruction. The issue is not how many jobs we've lost, but how many jobs have already been created. Currently, we are ahead of schedule. We have created far more jobs than we have lost.

In addition, Jayson Myers informed the Subcommittee that the manufacturing sector in Canada has also remained strong. Unlike the United States where outsourcing to China and elsewhere has been blamed for a declining manufacturing sector, in Canada, the sector's contribution to the national economy has increased slightly and manufacturing employment reached record levels in 2003. Moreover, Dr. Myers suggested that the quality of manufacturing jobs has remained solid; he stated that manufacturing wages are 26% above the all-industry average and that 95% of manufacturing jobs are full-time positions.

However, even if outsourcing and competition from low-cost producers have not yet had a significant effect on jobs in Canada, this is no reason to be complacent. The Subcommittee believes that Canada needs to have policies in place that foster a healthy business climate; encourage research, development and innovation; and enhance Canada's position as an attractive investment destination. This will allow the Canadian economy to create and retain stable, high-quality and well-paying jobs in this country. As Ken Sunquist suggested, the primary motive of an emerging markets strategy is prosperity at home.

As Avrim Lazar testified, capital is mobile; it will go to where it can receive the highest rate of return. If Canada is to remain an attractive destination for foreign investors, we must ensure that ours is an attractive environment in which to invest. Witnesses identified a number of areas where the federal government could help improve the competitive environment for Canadian businesses. These are discussed below.

1. Tax Reforms

Witnesses' views on the need for tax reform were mixed. While several witnesses did raise some specific tax concerns, Dwayne Wright stated that the overall level of taxes was not a major issue for the Canadian Association of Importers and Exporters. Avrim Lazar stated that the forest products sector in Canada was the most highly taxed in the world and that, while he would like to see lower taxes, he acknowledged that low-tax competitors like Brazil and Indonesia don't get much in the way of government services for the taxes they do pay.

This is not to say that there were no concerns with the business tax regime. Richard Fraser stated that tax policies must be both competitive and supportive in order to develop and win international projects. Mr. Lazar agreed, stating that,

> [I]t's not just how much the taxes are. If you're going to reduce taxes, the place to reduce them is in things that [promote] capital turnover and new investments and innovations.

To that end, we heard two specific suggestions for how targeted tax reform could help improve the competitiveness of Canadian businesses. The first of these is increasing capital cost allowance rates. As discussed earlier, Chris Jones suggested that allowing faster capital cost write-offs would encourage investment in the rail sector. Several other witnesses called for such a move as well, in the interests of encouraging productivity-enhancing capital investment through the Canadian economy. In his presentation to the Subcommittee, Serge Lavoie (President and CEO, Canadian Plastics Industry Association) suggested that capital investment write-offs as high as 50 to 100% would "send a very strong message that there's a willingness to spur productivity and innovation in the country's manufacturing sector."

The Subcommittee agrees that capital investment can lead to productivity gains by encouraging the purchase of new, efficient machinery. Productivity growth is critical if Canada is to attract international investment and if Canadian businesses are to compete effectively abroad. We thus support the idea that capital cost allowances should be raised and recommend:

Recommendation 41:

That, in the interests of increasing the international competitiveness of Canadian industries by promoting productivity-enhancing investment, the Government of Canada review its capital cost allowance rates.

The second suggestion came from Richard Fraser, who stated that his engineering services company, like many firms that operate in emerging markets, is

project-based. He noted that Canada's foreign tax credit system does not work well for project-based enterprises. Foreign tax credits essentially provide Canadians and Canadian businesses with relief from double-taxation (i.e., being taxed twice on the same income — once in Canada and once in the country of operation). Unused tax credits can be carried over to the following year, but cannot be transferred from one country to another.

Project-based companies typically have volatile revenues depending on their level of activity. For years in which a project is underway, revenues, and therefore taxes, may be high. In subsequent years, however, unless a new project gets underway, there are little or no revenues. Since unused tax credits cannot be transferred from one country to another, when a project-oriented company begins a new undertaking in another country, it loses those tax credits.

The Subcommittee believes that Canada's tax regime should be applied fairly and consistently. Companies should not be put at a disadvantage because of the nature of their business. As such, we recommend:

Recommendation 42:

That the Government of Canada reform its foreign tax credit system to allow project-based companies to retain the use of their unused tax credits accumulated in one country for application against taxation in another country in the following year.

2. Promoting Innovation through Research and Development

> From a Canadian government standpoint though if we want to continue to build the knowledge based companies that are going to produce the product that we're going to then export to the world, I think you have to support that R and D work that's happening in Canada. Today I don't think that's being supported. — Phil Hodge

Research and development is a key driver of product and process innovation, and is critical to ensuring that Canadian companies — whether they be in high-tech or resource-based industries — are able to compete in a globalized economy. However, the Subcommittee heard that there are a number of shortcomings with the way federal government support for R&D in Canada is distributed.

Stephen Kukucha identified three issues related to R&D that, if addressed, would help innovating industries considerably. The first is to allow businesses to innovate by sufficiently supporting R&D spending. Second, existing programs

should be allowed to have an international scope; and third, current programming must function properly.

On the first point, Mr. Kukucha stated that federal government support for R&D spending is weak or non-existent. Moreover, he maintained that the federal programs which do exist are insufficient to allow Canadian companies to maintain (or generate) a competitive advantage over companies in other countries. He noted that U.S. federal government spending to support R&D dwarfs Canadian spending.

And unlike Canada, the U.S. provides non-repayable grants to companies to innovate and invest. These grants are distributed on a cost-shared basis whereby the U.S. government picks up 80% of project costs. As such, Canada's competitors in the U.S. are accessing what Mr. Kukucha characterized as "extremely beneficial rates of government investment" by comparison.

The second issue Mr. Kukucha raised was that existing government R&D support programs should be allowed to have an international scope. Ballard Power Systems, a leading Canadian fuel cell technology company, is looking to the Indian and Chinese markets because of their size, demand for environmentally friendly products and that Ballard's nascent technologies are more easily adaptable to developing countries where standards for automotive performance are not as high as in North America or Europe. Mr. Kukucha stated that if Canadian R&D programs allowed his company to spend the money demonstrating its products overseas, it would greatly help sales and product development.

Phil Hodge agreed, noting that American R&D support programs are much more international in scope. He pointed out that he receives a substantial amount of funding from the U.S. government (and on more favourable terms than from Canada), despite the fact that his company is headquartered in Vancouver (but has operations in the U.S.), its R&D facilities are located in that city, and that Canadians are being employed doing the research. In his view, the U.S. government mandate sees new technology as important and will support it, even if the work is taking place outside of its borders.

Mr. Kukucha's third point was that Canada's existing R&D support programs must work properly. On this topic we heard two specific concerns. The first relates to Technology Partnerships Canada (TPC), a federal program aimed at supporting pre-commercial research and development.

TPC funds are granted during the research and development stages of product development, but become repayable once the project reaches the commercialization stage. Phil Hodge supported the notion of repayable funding, but noted that funding ends and repayment obligations begin just as a project moves from the development phase to the commercialization phase — precisely the time

when companies need all the funds at their disposal to set up commercialization plans and to market the new product:

> I would just try to look at what's the best way for those companies to pay them back without penalizing them...[Y]ou don't want to set up a situation where you strangle those companies after having supported them. Because I think in some ways now you're making the program detrimental to its initial purpose.

The second concern was that, as Mr. Kukucha stated, federal R&D investment must be efficient. He noted that federal funds are frequently spread across numerous departments and agencies, impeding their value to industry. For example, Mr. Kukucha described a $215-million commitment the federal government made to the fuel cell industry in October 2003:

> [T]hey then took that $215 million, put some in industries, some in Natural Resources Canada, some in Sustainable Development Technologies Canada, some in TPC and scattered it out among so many different agencies that have different program terms, different program application dates, different requirements for reporting, that it is somewhat dysfunctional and the efficiencies in applying for those dollars just are not there.

Moreover, Mr. Kukucha also observed that many programs have a regional component as well — all parts of the country must receive a certain share of federal support. In his view, the government should target and focus its programming on what will yield the highest-value return.

The Subcommittee believes that if Canadian companies are to be globally competitive and move up the value-added chain, research and development support in this country must be improved. Funding must be increased and the delivery of those funds must also be improved. As such, we recommend:

Recommendation 43:

That, in order to meet the opportunities and challenges associated with emerging markets — both in terms of export competitiveness and the adjustment within Canada to outside competitive pressures — the Government of Canada ensure that R&D support is sufficient and easily accessible. Funds for any given R&D initiative should be delivered out of a single access point within government.

Recommendation 44:

That the repayment obligations of the Technology Partnerships Canada program be extended to allow companies to spend more money on commercialization.

LIST OF RECOMMENDATIONS

Recommendation 1:

That, without excluding other emerging markets, the Government of Canada make China, India, Brazil, and Russia the primary focus of its Emerging Markets Strategy.

Recommendation 2:

That, in the context of Recommendation 1, the government should make every effort to inform Canadian businesses of trade and investment opportunities around the world. Government programs and policies should be flexible and responsive enough to allow businesses to pursue those opportunities, recognizing the laws of those countries and within the framework of corporate social responsibility.

Recommendation 3:

That, without foregoing strategic opportunities elsewhere, the Government of Canada focus its future bilateral free trade negotiating efforts on large economies or regional groupings. These agreements should include open rules of origin requirements and not undermine trade liberalization efforts at the multilateral level. No such negotiations should proceed without first consulting with Canadian stakeholders, including civil society, to ensure that their needs are addressed.

Recommendation 4:

That the Government of Canada vigorously pursue free trade negotiations with the Mercosur regional bloc. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from any such agreement.

Recommendation 5:

That the Government of Canada, in consultation with business, explore the need for, and negotiate, foreign investment protection agreements (FIPA) in key emerging markets.

Recommendation 6:

That in its current FIPA negotiations with China and India, and any future negotiations with other countries, the Government of Canada ensure that any final agreement contains meaningful provisions to protect Canadian intellectual property.

Recommendation 7:

That the Government of Canada look for ways to reduce regulatory hurdles between Canada and emerging markets. Where enough common ground exists, and ensuring that Canadian health and safety regulations are maintained and enhanced, mutual recognition agreements should be considered.

Recommendation 8:

That the Government of Canada work to maintain and enforce its completed air service agreements with China and India, and turn its attention to improving air service access to other priority emerging markets, especially Russia and Brazil.

Recommendation 9:

That in any bilateral or multilateral trade negotiations, the Government of Canada seek well-defined, science-based rules that allow countries to address their legitimate sanitary and phytosanitary concerns. Sanitary and phytosanitary concerns should not be used as an illegitimate non-tariff trade barrier.

Recommendation 10:

That, following the recent example with India, the Government of Canada negotiate science and technology agreements with other significant emerging markets, beginning with China, Brazil and Russia.

Recommendation 11:

That the Government of Canada, while respecting the jurisdiction of the provinces, ensure that there is a systematic connection between Canadian university offices for technology

transfer, and appropriate international trade officials in Canada and abroad in order to facilitate partnership opportunities for commercialization purposes. Consideration should also be given to organizing missions of university transfer officers to key countries.

Recommendation 12:

That, building on the successful experience of the 2003 Canada-India Science and Technology study on institutional linkages and academic, government and private partnerships, the federal government work with the provinces, the Association of Universities and Colleges Canada, foreign governments and other key actors to map existing linkages and complimentary research interest and strengths in countries of interest in order to develop strategic plans of action for research co-operation between Canada and key nations. China, Russia and Brazil should be the top priority in this regard.

Recommendation 13:

That the Government of Canada conduct a formal review of the *Investment Canada Act*, to ensure that the Act is effective in delivering on its stated intent — ensuring that foreign investment in Canada serves the national interest. The *Investment Canada Act* should make certain that foreign investment maximizes the benefit to Canadians, including, but not limited to creating jobs in Canada; building the domestic capital stock; raising productivity levels; and improving research and development capacity. Any investment that is not in the Canadian national interest should be rejected.

Recommendation 14:

That the Government of Canada ensure that the Canadian International Trade Tribunal has the necessary resources to conduct safeguard investigations and that the government use import safeguards as per WTO rules.

Recommendation 15:

That, in accordance with the commitment made in the September 2002 Speech from the Throne, the Government of

Canada, in partnership with the provinces and universities, "position Canada as a destination of choice for talented foreign students and skilled workers by more aggressively selecting and recruiting through universities and in key embassies abroad." To that end, the government should follow the examples of the United Kingdom and Australia, which offer prestigious scholarships to foreign students.

Recommendation 16:

That the Government of Canada examine ways to improve the visa acceptance rates of foreign students looking to study in Canada.

Recommendation 17:

That the Government of Canada draft legislation under which Canadian companies operating abroad should continue to be subject to Canadian laws as they pertain to human rights.

Recommendation 18:

That the Government of Canada incorporate a social responsibility pillar (i.e., human and social rights, and environmental protection) into its Emerging Markets Strategy and, more generally, should also attach stronger conditions related to corporate social responsibility to its trade and investment assistance programs.

Recommendation 19:

That the Department of Foreign Affairs and International Trade work with the Canadian International Development Agency to identify aid projects in CIDA's target developing countries where Canadian expertise could contribute. This information should then be made publicly available as part of the initiative outlined in Recommendation 21.

Recommendation 20:

That the Government of Canada employ a whole-of-government approach to its Emerging Markets Strategy. This involves adopting a clear, coordinated and comprehensive approach to

the strategy with all relevant government departments and agencies contributing their expertise to the Minster of International Trade.

Recommendation 21:

That the Government of Canada establish a program whereby its trade officers regularly compile information on project activity by sector in their part of the world. A one-stop information source, combining this project intelligence with that collected under Recommendation 19, should be set up. Project information should be posted on the Internet and a distribution system created that allows Canadian companies to subscribe to receive free updates as new information on projects relevant to their sector becomes available. Canadian trade officers should be provided with all the tools necessary to fulfil this task.

Recommendation 22:

That the Government of Canada ensure that its export-readiness services adequately inform Canadians about the realities of conducting business overseas — both the opportunities and the risks.

Recommendation 23:

That, in an effort to strengthen ministerial and other high-level government relationships, the Government of Canada increase the number and frequency of official visits to priority emerging markets. While visits to China, India, Brazil and Russia should be the highest priority, visits to other emerging markets should also take place as often as possible.

Recommendation 24:

That Canada increase the number of trade missions it sends to its key emerging markets. A combination of larger and smaller missions should occur at least two or three times a year. Smaller missions should focus on specific economic sectors, as business demand warrants.

Recommendation 25:

That the Government of Canada consult with businesses and business associations on a regular basis to determine in which countries other than China, India, Brazil and Russia — and in which economic sectors — trade missions would be most beneficial. These missions would be secondary in priority to those outlined in Recommendation 24.

Recommendation 26:

That the Government of Canada consult with participants on its recent trade missions to China, India and Brazil for their views on how future such missions could be improved.

Recommendation 27:

That the Government of Canada launch an outreach campaign that actively encourages government and/or business leaders from emerging markets to visit Canada as frequently as possible. Canadians active in the region should also be invited to participate.

Recommendation 28:

That, given the gaps identified by this report, the Government of Canada review the scope and mandates of its trade- and investment-support programs and make any necessary changes.

Recommendation 29:

That, given the cancellation of the Program for Export Market for Industry (PEMD-Industry), the Government of Canada consider establishing a program to provide support to small- and medium-sized enterprises to cope with the costs and risks associated with conducting business in emerging markets.

Recommendation 30:

That, notwithstanding the recent increase in funding contained in the 2005 Budget to enhance Canada's overseas presence, additional resources are needed to further expand the

on-the-ground support for Canadian businesses in emerging markets.

Recommendation 31:

That the Government of Canada extend the length of term of international postings for its trade officers in China, India, Brazil, and Russia to a period of five years.

Recommendation 32:

That the Government of Canada review its visa application and approval process with a view to expediting the process. As part of this review, the government should ensure that adequate visa application services are available in the highest-traffic and/or more central cities.

Recommendation 33:

That the Government of Canada establish a clear and explicit list of required documents for business visa applicants, taking into account security and safety considerations.

Recommendation 34:

That the Government of Canada establish a "fast track" process for repeat business visa applicants. Under such a process, candidates would undergo a thorough preliminary screening, but once approval and a visa were granted for the first visit, subsequent visas would be guaranteed expedited clearance.

Recommendation 35:

That the Government of Canada consider establishing a "fast track" program similar to that outlined in Recommendation 34 for companies that frequently send businesspeople to Canada. Under such a program, firms that undergo a preliminary screening and exhibit a good track record would receive expedited clearance to regularly send employees or representatives to Canada on temporary business visas. These individuals could vary from trip to trip, provided they all met Canadian immigration requirements.

Recommendation 36:

That the Government of Canada review the list of countries from which it requires an entry visa, and remove visa requirements where unnecessary. By so doing, the government can free up staff resources that can be redeployed to countries where the need is greater.

Recommendation 37:

That the Government of Canada establish an "innovation centre" within Canada — a venue in which Canadian companies can showcase their new products and technologies.

Recommendation 38:

That the Government of Canada lift the current borrowing limit in place on ports.

Recommendation 39:

That the Government of Canada consult with the various Canadian Port Authorities, transportation associations and other stakeholders to ensure that capacity at Canada's ports and all related transportation infrastructure is adequate to meet the demands arising from increased trade with emerging markets. In addition, the government should re-examine its infrastructure support programs with a view to making ports eligible for funding.

Recommendation 40:

That the Government of Canada invest in border infrastructure to increase the capacity of its border crossings. It must also improve government policy coordination with regard to border issues. A single department or agency should be directly responsible for all border activity.

Recommendation 41:

That, in the interests of increasing the international competitiveness of Canadian industries by promoting

productivity-enhancing investment, the Government of Canada review its capital cost allowance rates.

Recommendation 42:

That the Government of Canada reform its foreign tax credit system to allow project-based companies to retain the use of their unused tax credits accumulated in one country for application against taxation in another country in the following year.

Recommendation 43:

That, in order to meet the opportunities and challenges associated with emerging markets — both in terms of export competitiveness and the adjustment within Canada to outside competitive pressures — the Government of Canada ensure that R&D support is sufficient and easily accessible. Funds for any given R&D initiative should be delivered out of a single access point within government.

Recommendation 44:

That the repayment obligations of the Technology Partnerships Canada program be extended to allow companies to spend more money on commercialization.

APPENDIX A
LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
Department of International Trade	2005/02/08	9
Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister, International Business and Chief Trade Commissioner		
Canadian Commercial Corporation	2005/02/15	10
Tom DeWolf, Director, Market Opportunity Development		
Hugh O'Donnell, President		
Department of Citizenship and Immigration		
Rénald Gilbert, Director, Economic Policy and Programs, Selection Branch		
Department of Industry		
Marcie Girouard, Acting Director General, Sustainable Technologies and Service Industries Branch		
Frank Vermaeten, Director General, International and Intergovernmental Affairs Branch		
Export Development Canada		
Stephen Poloz, Senior Vice-President and Chief Economist		
Eric Siegel, Executive Vice-President, Medium- & Long-Term Financial Services		
Canada-Arab Business Council	2005/02/21	12
Mohamed Azzam, President, Containboard, G.A. Paper International Inc.		
Dwain Lingenfelter, Chairman and CEO, Vice-President, Government Relations, Nexen Inc.		
Richard Mann, Director General		
Canadian Embassy in Kuwait		
Denis Thibault, Ambassador		
Canadian Embassy in Saudi Arabia		
Roderick Bell, Ambassador		
Canadian Embassy in United Arab Emirates		
David Hutton, Ambassador		
Cansult Limited		
Peter Ventin, Resident Manager and Vice-President		
Canadian Chamber of Commerce	2005/03/09	15
Robert Keyes, Vice-President, International Division		
Clifford Sosnow, Partner, Blakes, Cassells & Graydon		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Railway Association of Canada	2005/03/09	15
Chris Jones, Director, Federal/Provincial Government Liaison		
Robert Taylor, Director, Federal Government Affairs, Canadian Pacific Railway		
Canadian Fertilizer Institute	2005/03/22	16
Clyde Graham, Vice-President, Strategy and Alliances		
Forest Products Association of Canada		
Avrim Lazar, President and Chief Executive Officer		
W. Joel Neuheimer, Director, International Affairs		
Amnesty International Canada	2005/03/23	17
Alex Neve, Secretary General, English Speaking Section		
Canadian Council for International Cooperation		
Gauri Sreenivasan, Trade Policy Officer		
Canadian Labour Congress		
Pierre Laliberté, Senior Economist, Social & Economic Policy		
Bank of Canada	2005/04/05	18
John Murray, Adviser to the Governor		
Canadian Agri-Food Trade Alliance		
Liam McCreery, President		
Patty Townsend, Executive Director		
Centre for Trade Policy and Law of Carleton University		
William Dymond, Senior Executive Fellow		
Canadian Education Centre Network	2005/04/11	19
Gardiner Wilson, Director, Public Policy and Research		
Vancouver Port Authority		
Scott Galloway, Director, Trade Development		
Gordon Houston, President and Chief Executive Officer		
Ballard Power Systems Inc.	2005/04/12	21
Stephen Kukucha, Director, External Affairs & Government Business Development		
Sandwell Engineering Inc.		
Richard Fraser, Vice-President, Corporate & Project Development		
Westport Innovations Inc.		
Phil Hodge, Vice-President		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canada-China Society of Science and Technology Industries	2005/04/13	22
Chi Lin, President		
Canadian Association of Petroleum Producers		
David Daly, Manager, Fiscal Policy		
Centre for International Governance Innovation		
Annette Hester, Economist, Special Research Fellow		
CPCS Transcom Ltd.		
Peter Kieran, President		
Polar Genetics Inc.		
Albert Eringfeld, General Manager		
ProSoya Inc.		
Rajendra Gupta, Presicent and CEO		
Brazil-Canada Chamber of Commerce	2005/04/18	23
Anthony Eyton, Head, Ottawa Chapter		
Canada China Business Council		
Margaret Cornish, Executive Director		
Canada-India Business Council		
Gary Comerford, Vice-President, International and General Manager — India		
Margaret Vokes, Deputy Executive Director		
Canadian Association of Importers and Exporters		
Dwayne Wright, Member, Board of Directors		
Retail Council of Canada		
Diane Brisebois, Presicent and Chief Executive Officer		
Darrel Pearson, Partner, Gottlieb & Pearson		
C.D. Howe Institute	2005/04/19	24
Danielle Goldfarb, Senior Policy Analyst		
Canadian Manufacturers and Exporters		
Jayson Myers, Senior Vice-President and Chief Economist		
Scotiabank		
Patrick Rooney, Senior Vice-President, Trade Finance and Correspondent Banking		
As An Individual		
David Wheeler, Erivan K. Haub Professor of Business and Sustainability, Schulich School of Business, York University		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Asia Pacific Foundation of Canada	2005/04/20	25
Yuen Pau Woo, Vice-President and Chief Economist		
Association of Universities and Colleges of Canada		
Karen McBride, Vice-President, International Affairs Branch		
Canadian Plastics Industry Association		
Serge Lavoie, President and Chief Executive Officer		
Information Technology Association of Canada		
Bernard Courtois, President and Chief Executive Officer		
Canada Eurasia Russia Business Association	2005/05/02	26
Piers Cumberlege, Acting Executive Director		
Canadian Auto Workers Union		
Basil "Buzz" Hargrove, National President		
Jim Stanford, Economist, Research Department		
Rights and Democracy		
Jean-Louis Roy, President		
SNC-Lavalin Group Inc.		
Robert Blackburn, Senior Vice-President, Government and International Development Institutions		
ADI Group Inc.	2005/05/03	27
Andrew Steeves, Vice-President, Administration Services and Corporate Planning		
MedMira Inc.		
Giles Crouch, Vice-President, Marketing and Business Development		
James Smith, Vice-President, Corporate Affairs		

APPENDIX B
LIST OF BRIEFS

Amnesty International Canada

Asia Pacific Foundation of Canada

Association of Universities and Colleges of Canada

Bank of Canada

Canada-Arab Business Council

Canada-India Business Council

Canadian Agri-Food Trade Alliance

Canadian Association of Petroleum Producers

Canadian Auto Workers Union

Canadian Commercial Corporation

Canadian Council for International Cooperation

Canadian Fertilizer Institute

Canadian Manufacturers and Exporters

Canadian Plastics Industry Association

Centre for International Governance Innovation

CPCS Transcom Ltd.

Department of International Trade

Export Development Canada

Forest Products Association of Canada

Information Technology Association of Canada

MedMira Inc.

Railway Association of Canada

Rights and Democracy

Scotiabank

SNC-Lavalin Group Inc.

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meetings Nos. 9, 10, 12, 15 to 19 and 21 to 33 of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment and No. 50 of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade, which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

Bernard Patry, M.P.
Chair

Conservative Party of Canada Dissenting Opinion
Elements of an Emerging Markets Strategy for Canada
June 20, 2005

The Conservative Party respectfully submits the following dissenting opinion to "Elements of an Emerging Markets Strategy for Canada", a report of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade.

There can be no question of the importance of creating and pursuing a strong strategy for promoting trade with new and emerging markets, there must be a reflection of Canada's need to grow beyond the notion of inflated imports alone as trade objectives.

The report as submitted by the members of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment occasionally falls victim to the use of language that leans towards reactionary protectionism for Canada's domestic industries. A balance must be struck between adjustments to the ever-changing global trade environment and invoking temporary and unsustainable interventions to shield sectors from external market forces.

The Conservative Party of Canada recognizes the unique nature of our domestic trade objectives and counsels the government to end its policy of divisive and polarizing dialogue on international trade. Canadian industry relies on the federal government to continue its ambitious agenda of trade liberalization.

Issue 1.)

In the attached report, there is reference to and Recommendation made for including rules of origin requirements in bilateral and regional trade agreements (see Recommendation 3.)

The Conservative Party of Canada does not support establishing mandatory rules of origin requirements in bilateral, regional or multilateral trade agreements as this would negate the progress made to dismantle non-tariff trade barriers.

Issue 2.)

In section B, points 69-72 reflect the trend towards unbalanced dialogue. Legitimate discussion on the government's commitment to defend the "unique policy models and institutions" is not balanced by a reaffirmation of the government's commitment to aggressively pursue a global increase in strong, rules-based, clean market access for Canada's export-oriented commodities.

The Conservative Party of Canada recommends that the Government of Canada re-commit to achieving a strong and enforceable agreement at the World Trade Organization (WTO) that achieves increased effective and efficient market access to global markets while also maintaining the sovereignty to retain domestic marketing practices consistent with WTO obligations.

Issue 3.)

Reactionary policy direction is also reflected in Recommendation #13.

Recommendation 13:

> That the Government of Canada conducts a formal review of the Investment Canada Act, to ensure that the Act is effective in delivering on its stated intent — ensuring that foreign investment in Canada serves the national interest. The Investment Canada Act should make certain that foreign investment maximizes the benefit to Canadians, including, but not limited to: creating jobs in Canada; building the domestic capital stock; raising productivity levels; and improving research and development capacity. Any investment that is not in the Canadian national interest should be rejected.
>
> "Elements of an Emerging Markets Strategy for Canada"

The Conservative Party of Canada recommends that the Government of Canada pursue all international trade actions with Canada's national interests in mind, including new and emerging markets without resorting to aggressive and protectionist language or threats to reject foreign investment. The Conservative Party of Canada believes that the Government of Canada must commit to ensuring all negotiations are concluded in a manner than both promotes foreign investment and is consistent with Canadian interests and values.

The Conservative Party of Canada further recommends that the Government of Canada amend the Investment Canada Act to expand the review process to include not only the net benefit to Canada in reference to our industrial, economic and cultural policies, but also a consideration of our national security interests. This would include security of supply, technology transfer and any anti-trust implications.

Issue 4.)

In discussion of "Adopting a Whole-of-Government Approach" in section G, reference is made and recommendation is offered to leverage the Canadian International Development Agency's (CIDA) funds and CIDA-INC program to promote trade in developing nations. The Conservative Party agrees with the

Report's expression of concern over CIDA's move away from bilateral aid spending towards transferring monies, responsibility and accountability to multilateral institutions such as the United Nations. On the other hand, the Conservative Party does not agree with references to the concept of informal "tying" Canadian goods and services from the Canadian private sector to the delivery of foreign aid.

The private sector does play an important and under-recognized role in contributing to development in countries where they have investments. It must be made clear by the Government of Canada that private sector business can expect support from the government to establish development projects in concert with their operational investments around the world.

The Conservative Party of Canada Recommends that the definition of Export Assistance Programs under section C, sub-section 1, Existing Programs should make clear that CIDA-INC is an initiative that provides financial support to Canadian businesses planning development related projects as a consequence of their business investments in developing countries, rather than an initiative to establish Canadian corporate investment in developing nations.

The Conservative Party of Canada recommends that the Government of Canada address concerns raised by the un-legislated nature of CIDA which lays this crucial element of Canada's global contribution vulnerable to misappropriation. The inclusion of CIDA and CIDA-INC in both the Commerce section of the recently released International Policy Statement (IPS) and the attached Report raises concerns by the Conservative Party that CIDA funds may be diverted from development work towards priorities such as trade promotion rather than being effectively leveraged to enhance the development advantages that can be achieved as a consequence of Canadian industry investment in developing nations.

Issue 5.)

The Virtual Trade Commissioner program has been expanded to address many of the elements of the now cancelled Program for Export Market for Industry program (PEMD). This negates the need to pursue new and potentially duplicate programs and services as recommended in Recommendation 29 of the attached report.

The Conservative Party of Canada recommends that the Government of Canada expand and enhance the International Trade Commissioner Programs and services to address specific emerging market requirements rather than add expense and bureaucratic infrastructure by establishing a program to provide support to small-and-medium sized enterprises.

The Virtual Trade Commissioner Program includes the International Business Opportunities Centre (IBOC), which is "the export opportunities sourcing centre for Team Canada Inc, a partnership of government departments and agencies working together to provide trade services to Canadian exporters.

Business leads from Canada's trade commissioners are collected and researched by IBOC. The opportunities are then disseminated daily via the Virtual Trade Commissioner (VTC) to Canadian companies who have registered via the VTC website at www.infoexport.gc.ca. The service is free of charge and is exclusive to Canadian companies."

In addition, Industry Canada has developed an online portal to encourage Canadian businesses to access and pursue domestic and international trade opportunities. SourceCAN is an electronic marketplace. It raises the awareness of Canadian companies about business opportunities and matches their products and services with thousands of these opportunities posted daily, by both domestic and foreign corporations and governments. SourceCAN helps Canadian companies win new business both in Canada and in the international marketplace. It facilitates trade and empowers small and medium sized Canadian companies to compete in the global trading environment.

These initiatives address online, one-step access for Canadian businesses and while there may be room for discussion regarding the potential overlap and departmental territoriality of these two programs their existence contradicts the justification for Recommendation 21 of the attached report.

The Conservative Party of Canada recommends that the Government of Canada increase support and development and explore the streamlined delivery of programs and services that currently exist rather than establish a new and duplicate one-step program to distribute via the internet business opportunities for Canadian enterprises.

Conclusion

In an increasing competitive global economy, trade remains the key to future prosperity in Canada. Many Canadian jobs depend heavily upon foreign markets. Those jobs are placed in jeopardy when other nations make it difficult for our exporters to sell their products. The Conservative party of Canada is committed to improving overall economic growth in Canada through facilitating competition, improving productivity, streamlining regulation and fostering innovation in concert with free and fair trade agreements.

The Government of Canada must bring more security to existing trade related jobs. To create new employment opportunities it is critical to focus on

diversifying both the products we sell abroad and the markets into which we sell those products.

Secure access to international markets through a rules-based trading system will maximize the benefits we have as a free trading nation, emphasizing the need to establish trading relationships beyond North America.

The Government of Canada must vigorously pursue reduction of international trade barriers and tariffs; eliminate trade-distorting government export subsidies within clearly established time limits and seek a clear definition of what constitutes an export subsidy.

The Conservative Party of Canada urges the Government of Canada to resist implementing reactionary protectionist policies, balance its domestic and international dialogues to reflect all sectors of the Canadian economy and reject pressure to undermine Canada's foreign aid budgets by raiding legitimate CIDA programming to achieve international trade objectives. Finally, the Conservative Party of Canada supports the development of an innovative and aggressive strategy to develop trade ties with emerging markets.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Monday, June 20, 2005
(*Meeting No. 50*)

The Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade met at 3:35 p.m. this day, in Room 701 La Promenade Building, the Chair, Bernard Patry, presiding.

Members of the Committee present: Francine Lalonde, Hon. Lawrence MacAulay, Alexa McDonough, Hon. Dan McTeague, Ted Menzies, Pierre A. Paquette, Bernard Patry and Kevin Sorenson.

Acting Members present: Jim Abbott for Stockwell Day, Navdeep Bains for Maurizio Bevilacqua, Don Boudria for Beth Phinney, Peter Goldring for Stockwell Day and Peter Goldring for Helena Guergis.

Associate Members present: John Cannis.

In attendance: *Library of Parliament*: Gerald Schmitz, Principal; James Lee, Analyst.

The Committee proceeded to the consideration of matters related to Committee business.

John Cannis presented the Third Report of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment.

By unanimous consent, it was agreed, — That the Committee adopt the Subcommittee's report as its report.

By unanimous consent, it was agreed, — That dissenting opinions be included with the report.

By unanimous consent, it was agreed, — That, pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the Government table a comprehensive response to the report.

By unanimous consent, Jim Abbott moved, — That the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade undertake a review of issues related to the subject matter of Bill C-357 including:

1- Whether the form and content of that Bill would constitute recognition of Taiwan by Canada;

2- The procedures or protocols for enabling or restricting private or public visits of persons appointed or democratically elected to positions of executive or political or administrative authority in Taiwan;

3- The propriety and procedures for facilitating the participation by Taiwan in international bodies consistent with its economic standing and its relationships to China and the rest of the world;

4- Procedures and protocols for enabling commercial cultural, economic, trade or other mutually beneficial ties between the people of Taiwan and the people of Canada;

5- The most appropriate measures that Canada might initiate with respect to peace and security in the Asia Pacific region;

6- That appropriate witnesses be invited to testify and,

That the review be competed and report to the House by October 21, 2005.

Debate arose thereon.

On motion of Don Boudria, it was agreed, — That the motion be amended by adding in the first line after the word "That" the following:", notwithstanding any usual procedure or practice for Private Members' Business,".

On motion of Dan McTeague, it was agreed, — That the motion be amended in the last paragraph by replacing the words "by October 21, 2005" with the words "within 30 sitting days after return of the House".

After debate, the question was put on the motion, as amended, and it was agreed to.

Navdeep Bains presented the Third Report from the Subcommittee on Human Rights and International Development.

Pierre A. Paquette moved, — That the Report be amended on page 2 in the fourth recommendation by deleting the word "serious".

Debate arose thereon.

After debate, the question was put on the motion and it was agreed to.

Pierre A. Paquette moved, — That the report be amended on page 2 in the second recommendation by inserting the words "outside Canada" before the words "in a socially and environmentally responsible manner".

Debate arose thereon.

After debate, the question was put on the motion and it was agreed to.

Alexa McDonough moved, — That the report be amended on page 2 in fourth recommendation by adding before the word "human rights violations" the following: "environment and/or".

Debate arose thereon.

After debate, the question was put on the motion and it was agreed to.

By unanimous consent, it was agreed, — That the report, as amended, be adopted as the Committee's report.

By unanimous consent, it was agreed, — That, pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the Government table a comprehensive response to the report.

By unanimous consent, it was agreed, — That the Chair present the report to the House.

At 4:17 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Andrew Bartholomew Chaplin
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

LES COMPOSANTES D'UNE STRATÉGIE CANADIENNE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS

Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Bernard Patry, député
Président

John Cannis, député
Président

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Juin 2005

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

LES COMPOSANTES D'UNE STRATÉGIE CANADIENNE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS

Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Bernard Patry, député
Président

John Cannis, député
Président

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Juin 2005

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Bernard Patry

VICE-PRÉSIDENTS

Francine Lalonde

Kevin Sorenson

MEMBRES

L'hon. Maurizo Bevilacqua

Stockwell Day

Helena Guergis

L'hon. Lawrence MacAuley

Alexa McDonough

L'hon. Dan McTeague

Ted Menzies

Pierre A. Paquette

Beth Phinney

GREFFIER DU COMITÉ

Andrew Bartholomew Chaplin

SERVICE D'INFORMATION ET DE RECHERCHE PARLEMENTAIRES BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

James Lee

Gerry Schmitz

Marcus Pistor

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

PRÉSIDENT

John Cannis

VICE-PRÉSIDENT

Ted Menzies

MEMBRES

L'hon. Mark Eyking
Helena Guergis
L'hon. Marlene Jennings
Peter Julian
Pierre A. Paquette

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE ÉTUDE

Charlie Angus
Johanne Deschamps
Peter Goldring
Brian Jean
Pat Martin
Deepak Obhrai
Michael John Savage
Belinda Stronach

GREFFIER DU SOUS-COMITÉ

Eugene Morawski

SERVICE D'INFORMATION ET DE RECHERCHE PARLEMENTAIRES BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Peter Berg
Michael Holden
Blayne Haggart

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

QUINZIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(1) du Règlement, votre comité a mis sur pied un sous-comité et lui a donné le mandat d'examiner la stratégie commerciale à l'égard des marchés émergents.

Le Sous-comité a présenté son troisième rapport au Comité.

Votre comité a adopté le rapport, dont voici le texte :

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

LES DÉBOUCHÉS DU CANADA 3

LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS 6

A. Accords bilatéraux 6

1. Accords de libre-échange 6

2. Des ententes de protection des investissements étrangers 11

3. Accords de protection de la propriété intellectuelle 13

4. Accords de coopération en matière de réglementation 14

5. Accords sur les services aériens 15

6. Ententes sanitaires et phytosanitaires 16

7. Accords de coopération scientifique et technologique 17

B. Progresser sur le front de l'OMC 18

C. L'investissement étranger au Canada 19

D. Réagir aux préoccupations des importateurs — Résister à la tentation d'imposer des mesures de sauvegarde 22

E. Services d'éducation et échanges intellectuels 23

F. Commerce et responsabilité sociale des entreprises 26

G. Approche concertée au niveau de l'ensemble de l'administration 32

SOUTIEN DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES ENTREPRISES 34

A. Fournir de l'information sur les marchés et des services de préparation à l'exportation 34

B. Ouvrir des portes aux entreprises canadiennes 36

1. Visites de représentants du gouvernement de haut niveau 36

2. Missions commerciales à l'étranger 38

3. Visites de délégations étrangères au Canada 41
C. Programmes d'aide aux exportations 42
1. Programmes courants 42
2. Programme de développement des marchés d'exportation 44
D. Une aide sur place suffisante 46
E. La question des visas 49
F. Mettre en valeur les produits et les entreprises du Canada 52
ACTUALISER ET RATIONALISER NOS POLITIQUES INTERNES 53
A. Besoins en matière d'infrastructure 54
1. Capacité des transports ferroviaires, portuaires et routiers 54
2. La frontière canado-américaine 58
B. Accroître la compétitivité des entreprises 60
1. Réformes fiscales 63
2. Encourager l'innovation par la recherche et développement 65
LISTE DES RECOMMANDATIONS 69
ANNEXE A — LISTE DES TÉMOINS 79
ANNEXE B — LISTE DES MÉMOIRES 83
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 85
OPINION DISSIDENTE — Parti conservateur du Canada 87
PROCÈS-VERBAL 93

LES COMPOSANTES D'UNE STRATÉGIE CANADIENNE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS

INTRODUCTION

Le Canada doit sa prospérité aux échanges et aux investissements internationaux. Ses exportations représentent quelque 38 p. 100 de son produit intérieur brut. La valeur des investissements que détiennent les Canadiens un peu partout au monde est de 399 milliards de dollars, et les investissements étrangers au Canada se chiffrent à près de 358 milliards de dollars.

Cette activité économique est largement concentrée sur un marché — celui des États-Unis. Nos voisins du sud absorbent 85 p. 100 de nos exportations et comptent pour 59 p. 100 de nos importations. Près de 64 p. 100 des investissements étrangers au Canada proviennent des États-Unis.

Même si le marché américain génère et continuera de générer une activité économique et la création de richesse au Canada, on s'entend de plus en plus pour dire que nous devons voir au-delà. On craint que le Canada ne soit devenu trop dépendant à l'égard des États-Unis au détriment d'autres débouchés.

Il est vrai que la croissance économique mondiale n'a plus pour moteur les grands pays industrialisés — États-Unis, Japon, Royaume-Uni, France et Allemagne, pour n'en citer que quelques-uns — mais des pays dont l'économie croît rapidement sur la scène internationale, comme la Chine, l'Inde et le Brésil, dont la taille et le potentiel économique sont en train de bouleverser l'influence et le pouvoir économiques à l'échelle du monde.

Qui plus est, la nature de l'économie mondiale est elle-même en train d'évoluer. Il ne s'agit plus uniquement d'importations et d'exportations. Aujourd'hui, le commerce et l'investissement s'inscrivent dans un réseau complexe de chaînes d'approvisionnement mondiales, de marchés spécialisés et de créneaux auxquels participent les nouvelles économies. Il est crucial que le Canada fasse partie de ce réseau pour être prospère à long terme.

Les marchés émergents présentent des débouchés considérables sur le plan du commerce et des investissements pour les entreprises canadiennes. Mais ces grandes économies à croissance rapide n'influent pas seulement sur les entreprises oeuvrant sur les marchés internationaux. Des pays comme la Chine peuvent produire des marchandises à bien meilleur coût que le Canada. Que

signifie cette concurrence accrue pour les entreprises canadiennes? Comment s'adapteront-elles?

Pour toutes ces raisons, le gouvernement du Canada, par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du commerce international, a manifesté son intention d'élaborer une stratégie nationale à l'égard des marchés émergents. Dès le début de 2004, le Ministère a commencé à solliciter le point de vue et les commentaires du milieu des affaires dans un certain nombre de secteurs clés : ses besoins et ses intentions à propos des marchés émergents; les marchés considérés comme prioritaires et le type de politiques et d'outils promotionnels du gouvernement fédéral qui seraient les plus utiles. Vers la fin de l'année, le MAECI a tenu une série de tables rondes avec des organismes publics, privés, universitaires et non gouvernementaux.

Le ministre Peterson a aussi demandé au Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux de contribuer à l'élaboration de cette stratégie. Le Sous-comité a donc consulté des intervenants d'un peu partout au pays afin de se documenter sur les types de services, de programmes et d'instruments stratégiques qui devraient être incorporés à une telle stratégie. Les témoignages entendus ont porté sur un large éventail de sujets, de la nécessité d'investir dans l'infrastructure au Canada même jusqu'à celle d'offrir davantage de services sur place dans les ambassades et les bureaux consulaires canadiens un peu partout au monde. Nous résumons ici les opinions entendues au cours de nos audiences.

Le présent document se veut une contribution à ce qui est déjà considéré comme un processus en évolution. Dans un débat sur la portée de l'étude du Sous-comité, Ken Sunquist (sous-ministre adjoint, Affaires internationales et délégué commercial en chef, Commerce international Canada) a laissé entendre qu'il n'y aurait pas de document définitif sur une stratégie à l'égard des marchés émergents en raison du caractère évolutif de la conjoncture économique et politique.

Le corps du présent rapport se compose de quatre sections. La première porte sur les marchés qui devraient être essentiellement visés par une stratégie à l'égard des marchés émergents. La deuxième section est axée sur les instruments stratégiques dont dispose le gouvernement pour promouvoir le commerce et l'investissement avec ses marchés prioritaires. Elle traite également de la nécessité de concilier ces initiatives stratégiques et de composer avec la responsabilité sociale des entreprises, les droits de la personne et autres préoccupations connexes. Dans la troisième section, nous examinons les services et les programmes que le gouvernement fédéral a mis en place pour appuyer le développement du commerce international. Et enfin, nous abordons la situation du Canada sous l'angle des politiques et des infrastructures à mettre en place pour que le Canada et les entreprises canadiennes puissent resserrer leurs liens

économiques avec les marchés étrangers. La dernière section porte également sur les mesures que le Canada peut prendre pour relever les défis que la concurrence des marchés émergents peut lui poser.

LES DÉBOUCHÉS DU CANADA

En règle générale, on entend par « marché émergent » ou « économie émergente » l'économie d'un pays en développement qui connaît une croissance rapide. Ces pays sont aussi généralement en train de bâtir des systèmes réglementaires et juridiques fiables et transparents. Les premiers marchés émergents, devenus des économies stables, sont le Japon, la Corée du Sud, Singapour et Taiwan. On trouve aujourd'hui des marchés émergents un peu partout, mais surtout en Asie, dans certains secteurs d'Amérique du Sud et dans l'ancienne Union soviétique. Les deux pays mentionnés le plus fréquemment sont la Chine et l'Inde, qui constituent manifestement une catégorie distincte, car, en plus de connaître une croissance rapide, ils sont les deux pays les plus peuplés au monde.

Plusieurs témoins ont fait observer que le terme « émergent » n'était pas une description particulièrement exacte de ces grandes économies. Pour Gauri Sreenivasan (agente de politique de commerce, Conseil canadien pour la coopération internationale), la montée des puissances comme la Chine, l'Inde et le Brésil est le signe d'un bouleversement profond au niveau de l'équilibre du pouvoir politique. Elle a laissé entendre que c'est à nos risques et périls que nous persistons à ne considérer ces puissances que comme des marchés émergents. Robert Keyes (vice-président, Division internationale, Chambre de commerce du Canada) était du même avis. Il a signalé que, sur le plan de la production économique corrigée en fonction du pouvoir d'achat, la Chine, l'Inde et le Brésil se classent deuxième, quatrième et neuvième au monde respectivement. Le Canada est en 11^{e} position. M. Keyes a expliqué qu'il s'agit de marchés stratégiques et vitaux mais pas nécessairement « émergents ».

Nous sommes d'accord avec ces observations, mais par simple commodité nous conserverons l'expression « marché émergent » dans le présent rapport. Comme nous l'avons déjà dit, un marché émergent est généralement défini comme un pays qui se trouve aux dernières étapes du développement et dont l'économie affiche une croissance rapide — ce qui est le cas de la Chine, de l'Inde et du Brésil. Qu'il s'agisse là des trois des plus importantes économies au monde n'empêche pas qu'elles connaissent une transformation rapide; c'est au contraire le signe de l'importance de cette transformation.

Pour ce qui est des pays que devrait cibler la stratégie, il était manifeste, dès les premières audiences, que la Chine devait être la priorité du Canada. C'était en effet le point de vue des représentants du gouvernement et du ministre du

Commerce, mais également celui des entreprises et des associations qui, tout en reconnaissant l'existence de débouchés ailleurs dans le monde, estimaient que la Chine était à part.

D'autres marchés clairement prioritaires sont ceux de l'Inde et du Brésil. Avec la Chine, ils ont été expressément mentionnés dans le discours du Trône de février 2004. En outre, il est indiqué dans le récent Énoncé de politique internationale que le « Canada doit se positionner de manière avantageuse auprès de nouvelles puissances économiques tels la Chine, l'Inde et le Brésil ».

Le MAECI a décidé que la Chine, l'Inde et le Brésil constituaient des marchés prioritaires parce qu'ils ont des économies en forte croissance, constituent des centres économiques régionaux et modifient de plus en plus l'équilibre des puissances économiques mondiales. On pourrait également ajouter que, pour le Canada, un marché émergent est également un pays avec lequel nos relations économiques sont moindres que ce qu'elles devraient être compte tenu de la taille de l'économie en question.

À la lumière de ces critères, un autre pays peut avoir le statut de marché émergent avec lequel le Canada pourrait souhaiter accroître ses efforts sur le plan du commerce et de l'investissement : il s'agit de la Russie. Piers Cumberlege (directeur général intérimaire, Canada Eurasia Russia Business Association) a rappelé au Sous-comité que la Russie est souvent associée aux trois pays mentionnés plus haut (le Brésil, l'Inde et la Chine). Pour M. Cumberlege, il faut veiller à réintégrer la Russie dans ce groupe.

Lorsque l'on choisit des marchés prioritaires en vue d'élaborer une stratégie à l'égard des marchés émergents, la difficulté vient de ce qu'il existe des débouchés un peu partout dans le monde. Le Conseil de commerce canado-arabe et un certain nombre d'ambassadeurs canadiens nous ont informés des perspectives économiques qu'offrent les États arabes. On nous a également mentionné des débouchés sur les marchés émergents en Europe de l'Est et dans les anciennes républiques soviétiques. Pour d'autres, le Canada devrait axer davantage sa politique commerciale sur les pays de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

Il serait certes bon d'allonger la liste des marchés émergents constituant une priorité. On nous a expliqué que le simple fait d'annoncer qu'une région ou un pays constituait un marché prioritaire pour le Canada éveillait l'intérêt des entreprises. Robert Blackburn (vice-président principal, Gouvernement et institutions de développement international, Groupe SNC-Lavalin Inc.) a fait observer que, lorsque les pouvoirs publics s'intéressent à un marché en particulier, les entreprises leur emboîtent le pas. Il a pris pour exemple l'entente de libre-échange avec le Chili et l'attention que suscite depuis peu le développement en Afrique.

De l'avis de représentants du gouvernement, il sera délicat de faire un choix entre les divers pays à inclure dans une stratégie à l'égard des marchés émergents. Ken Sunquist a expliqué, d'une part, que

> [T]oute stratégie relative aux marchés émergents ne doit pas viser seulement un, deux ou trois pays. Il faut envisager toutes les occasions possibles pour les entreprises canadiennes.

Et, d'autre part, que

> [L']une des raisons pour lesquelles nous voulons mettre une stratégie en place est que nous ne pouvons pas être partout à la fois. Il est essentiel d'axer nos efforts sur les marchés présentant le plus d'intérêt et offrant les meilleures perspectives et dans lesquels nous pourrons obtenir les meilleurs résultats.

Le Sous-comité convient que, pour qu'une stratégie à l'égard des marchés émergents soit efficace, elle doit être focalisée et ciblée. Nous estimons que le gouvernement du Canada devrait consacrer davantage de ressources à la promotion du commerce, tout en sachant pertinemment que ces ressources ne sont pas illimitées. Il doit choisir où affecter ses ressources de manière à en tirer le meilleur parti pour l'ensemble de la population. Une stratégie englobant trop de pays ne mènerait à rien. Il faut également reconnaître, toutefois, que ce sont les entreprises canadiennes qui évolueront dans le contexte mis en place par la stratégie; cette dernière doit donc tenir compte des priorités des entreprises et ne pas laisser de côté des pays considérés comme importants.

Il nous semble que, si on leur donne les bons renseignements et les bons outils pour réussir, les entreprises canadiennes choisiront les marchés où elles auront les meilleures chances de succès. De toute évidence, à en croire les témoignages, les débouchés les plus intéressants se trouvent en Chine, en Inde et au Brésil. Mais nous estimons que la Russie devrait aussi faire partie de la liste. Les témoins nous ont amplement démontré qu'ils savent fort bien rechercher des débouchés là où ils se trouvent, au-delà de ces quatre pays. Nous en voulons pour preuve l'insistance avec laquelle tant de témoins ont recommandé leur propre marché comme étant digne d'intérêt dans une politique nationale.

Nous tirons donc deux grandes conclusions. Tout d'abord, la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie devraient être au cœur de la stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents. En second lieu, les programmes du gouvernement devraient être de portée suffisamment large pour que les entreprises ne soient pas limitées implicitement par les priorités établies et puissent exploiter des débouchés sur les autres marchés émergents, notamment en Asie, en Europe de l'Est et dans les États arabes. Nous recommandons donc.

Recommandation 1 :

Que, sans exclure les autres marchés émergents, le gouvernement du Canada axe sa stratégie à l'égard des marchés émergents sur la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie.

Recommandation 2 :

Que, dans le contexte de la recommandation 1, le gouvernement prenne toutes les mesures possibles pour informer les entreprises canadiennes des débouchés en matière de commerce et d'investissement partout au monde; ses programmes et ses politiques devraient être suffisamment souples et attentifs pour que les entreprises puissent explorer ces débouchés, dans le respect des lois des pays concernés et des principes de la responsabilité sociale des entreprises.

LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS

> Mais, presque pour chaque marché, nous devons savoir ce qu'il faut faire pour le pénétrer. — Ken Sunquist

Toute cette stratégie à l'égard des marchés émergents vise essentiellement à éliminer les obstacles à un resserrement des liens sur le plan du commerce et de l'investissement et à mettre en place des politiques qui encouragent le développement des affaires. La difficulté vient toutefois de ce qu'il faut différents instruments stratégiques selon les pays. Et donc une stratégie à l'égard des pays émergents ne peut appliquer la même approche pour ce qui est des mesures encourageant le commerce et celles encourageant l'investissement. Elle doit être ciblée selon les obstacles particuliers à surmonter dans ces marchés prioritaires.

A. Accords bilatéraux

1. Accords de libre-échange

Les accords bilatéraux de libre-échange sont les premiers outils stratégiques pour obtenir un accès réciproque aux marchés émergents. Les ententes visant à abaisser les barrières tarifaires et non tarifaires permettent non seulement d'ouvrir la porte à des échanges mutuels, mais fournissent également au Canada un avantage par rapport à ses concurrents sur les marchés qui n'ont pas le même niveau d'accès.

Le Canada connaît bien les ententes bilatérales et régionales de libre-échange. Outre l'ALENA, il a signé des accords de libre-échange (ALE) avec le Chili, l'Israël et le Costa Rica. Il négocie ou étudie également plusieurs autres ententes, notamment un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement avec l'Union européenne, une entente de libre-échange avec la Corée du Sud et un accord de partenariat économique avec le Japon. Le Canada a aussi entamé des négociations relatives à une entente de libre-échange, sans les mener à terme, avec les quatre pays centraméricains (Guatemala, Honduras, El Salvador et Nicaragua), avec Singapour et avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Liechtenstein, Islande et Norvège).

Plusieurs témoins ont dit appuyer les efforts de libéralisation du commerce que déploie le Canada. Robert Keyes, notamment, estime qu'il est stratégiquement bon pour le Canada de conclure de nouveaux types d'ententes en matière de commerce et d'investissement avec la Corée du Sud, le Japon et l'Union européenne. Pour lui, les ententes bilatérales permettent aux deux partenaires de cibler des questions particulières plus efficacement que dans le cadre de négociations multilatérales.

Pour de nombreux témoins, étant donné la lenteur avec laquelle se déroulent les négociations du cycle de Doha menées sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les ententes bilatérales ou régionales sont d'autant plus importantes qu'elles permettent au Canada de bénéficier plus tôt d'une libéralisation de l'accès au marché. Liam McCreery (président, Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire), par exemple, estime que, même si l'OMC est l'autorité en la matière, le Canada doit s'employer davantage à conclure aussi des ententes commerciales bilatérales et régionales. Clifford Sosnow (associé, Blakes, Cassels & Graydon) était du même avis, précisant qu'il est difficile pour une entreprise axée sur ses résultats trimestriels d'attendre des années que des négociations multilatérales aboutissent.

Certains ont déclaré que les conséquences économiques de l'absence d'ententes bilatérales sont une autre raison de chercher avec acharnement à en conclure. Lorsque des pays signent des accords de libre-échange, ils obtiennent un accès préférentiel à leurs marchés mutuels, réduisant par le fait même l'accès des autres pays. M. McCreery a cité le cas des États-Unis qui ont signé récemment une ALE avec le Maroc et dont les producteurs de céréales jouissent désormais d'un accès préférentiel (par la voie du Maroc) à l'ensemble du continent africain, ce qui n'est pas le cas de leurs homologues canadiens.

Si la plupart des témoins étaient en faveur de la libéralisation des échanges, certains étaient opposés à la politique suivie jusqu'ici par le Canada en la matière. Danielle Goldfarb (analyste de politique principale, Institut C.D. Howe) a fait remarquer que, étant donné les pressions, notamment financières, sur les ressources que le gouvernement consacre aux négociations, les ententes

commerciales bilatérales n'ont souvent pas donné des résultats suffisants. Elle a ajouté que le Canada a conclu des ALE avec de petits pays auxquels un meilleur accès présentait peu d'avantages économiques.

Pour M^me^ Goldfarb, plutôt que de répartir à l'infini les ressources du Canada, il faudrait négocier des ententes commerciales bilatérales globales comprenant des règles d'origine simples, c'est-à-dire des définitions généreuses du pays d'origine du produit, avec des grands marchés prioritaires ou des regroupements régionaux. Ce n'est qu'ainsi, a-t-elle expliqué, que les avantages des accords de libre-échange valent l'investissement de l'État.

> On ignore parfois précisément pourquoi certains marchés sont retenus en vue d'ententes de libre-échange. Je dirais simplement que, si les ressources du ministère du Commerce sont maigres, comme elles le sont à mon avis, nous devons veiller à cibler des marchés existants solides et des marchés émergents clés et je me demande parfois si les pays avec lesquels nous négocions des ententes de libre-échange satisfont à ces critères.

Certains témoins se sont carrément dits opposés aux efforts de libre-échange déployés par le Canada. Pour Buzz Hargrove (président national, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile), il est naïf et destructeur de chercher à tout prix à conclure des ententes de libre-échange. Il a laissé entendre que d'autres pays protègent leurs propres intérêts avec force et de manière stratégique. Il a fait référence au comportement des États-Unis dans le différend les opposant au Canada en matière de bois d'oeuvre résineux et à la faible pénétration des véhicules importés sur le marché japonais. M. Hargrove a laissé entendre que le Canada devrait conclure des ententes fondées sur des compromis sectoriels spécifiques plutôt que de conclure des ALE généraux.

Jim Stanford (économiste, Département des recherches, Syndicat national de l'automobile, de l'aérospatiale, du transport et des autres travailleurs et travailleuses du Canada) a repris ce point concernant l'accès au marché. Il a précisé que la Corée du Sud exporte pour 1,8 milliard de dollars de produits automobiles vers le Canada et n'achète rien en échange du fait, selon lui, d'un certain nombre de barrières économiques, politiques, non tarifaires et culturelles subtiles — ce dont les accords de libre-échange ne tiennent pas compte. M. Stanford estime que, lorsque le Canada négocie des ententes de libre-échange avec des pays comme la Corée du Sud, il ne faudrait pas fonder la question de l'accès au marché sur une uniformisation abstraite des règles du jeu, mais plutôt sur les véritables résultats commerciaux.

On a également mentionné au Sous-comité que l'on devrait consulter et écouter attentivement les entreprises chaque fois que sont négociées des ententes de libre-échange. Après tout, selon Robert Keyes, ce sont les entreprises qui devront respecter les modalités des ententes et évoluer dans le contexte ainsi créé.

> [L]a communauté des gens d'affaires veut un processus de consultation qui est transparent, efficace et significatif pour les entreprises et les secteurs d'activité qui sont touchés. La participation par l'intermédiaire du site Web du ministère des Affaires étrangères est utile dans une certaine mesure et, comme de nombreux autres, nous avons présenté nos vues, mais cela n'est pas un substitut pour des discussions directes, franches et fréquentes entre les responsables qui négocient les accords et élaborent les stratégies d'une part et les entreprises d'autre part ... Les activités du gouvernement ne sont pas une fin en soi, mais un bon outil pour préparer le terrain pour l'activité des entreprises.

Le Sous-comité convient que le Canada doit axer ses négociations en matière de libre-échange sur les pays qui présentent le plus de potentiel pour les Canadiens. Il appuie donc l'amorce récente de négociations avec la Corée du Sud — notre huitième marché d'exportations et septième source d'importations. Toute négociation future en matière de libre-échange devrait concerner des économies ou des régions mondiales d'importance. Nous recommandons donc :

Recommandation 3 :

Que, sans renoncer à des débouchés stratégiques ailleurs, le gouvernement du Canada axe désormais ses efforts de négociation d'ententes bilatérales de libre-échange sur les groupes régionaux ou économiques de taille. Ces accords devraient comprendre des exigences très ouvertes en matière de règles d'origine et ne pas nuire aux efforts de libéralisation des échanges au niveau multilatéral. Aucune négociation de ce type ne devrait se faire sans consultation préalable des interlocuteurs canadiens, notamment de la société civile, afin de prendre en compte leurs besoins.

Annette Hester (économiste, chercheur-spécialiste universitaire, Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale) a pour sa part estimé que le Canada ne prenait pas assez au sérieux ses négociations commerciales. Selon elle, le Brésil est impatient de négocier une entente bilatérale avec le Canada, mais les négociateurs canadiens ne prennent pas la demande des Brésiliens suffisamment au sérieux et gâchent une excellente occasion d'obtenir un accès amélioré à un des marchés émergents prioritaires.

Comme le Sous-comité l'a indiqué dans son rapport de juin 2002 intitulé *Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques*, le Brésil est le plus important membre du Marché commun du cône sud (Mercosur), bloc régional travaillant à l'établissement d'un tarif extérieur commun et à la libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre entre les quatre pays membres (Brésil, Argentine, Uruguay et Paraguay). En raison de la politique de tarif

extérieur commun, le Canada ne peut négocier d'ententes de libre-échange avec les divers pays, qui ne peuvent enfreindre cette entente régionale.

Nous estimons qu'il ne faut pas gâcher cette possibilité d'établir un libre-échange avec le Mercosur. Ce marché regroupe plus de 220 millions d'habitants et a un PIB combiné de 639 milliards de dollars — ce qui équivaut à la dixième économie dans le monde.

À notre avis, le Canada devrait faire montre de prudence à l'égard du type d'accord de libre-échange qu'il cherche à conclure avec le Mercosur en particulier, mais aussi de façon générale. Dans un rapport antérieur intitulé *Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques*, le Sous-comité notait que, dans ses négociations futures en matière de libre-échange, le Canada devait se laisser guider par les enseignements qu'il avait tirés de l'ALENA, surtout en ce qui concerne les dispositions sur les différends entre investisseurs et États du chapitre 11.

Plusieurs témoins ont, par ailleurs, dit craindre que les dispositions sur les différends entre investisseurs et États du chapitre 11 de l'ALENA n'entravent la capacité du gouvernement de fournir des services publics et d'adopter une réglementation qui serve l'intérêt public. Le Sous-comité est encore d'avis qu'il faut maintenir ces dispositions dans les ententes de libre-échange. Il croit toutefois aussi que le Canada devrait s'appuyer sur ce que lui a appris l'application du chapitre 11 et éviter d'inclure des dispositions du même ordre dans de futures ententes commerciales. Nous recommandons donc :

Recommandation 4 :

Que le gouvernement du Canada poursuive avec détermination des négociations en vue de la conclusion d'une entente de libre-échange avec le bloc régional du Mercosur et que cette entente ne comporte pas de dispositions comme celles de l'ALENA sur les différends entre investisseurs et États.

On a également déclaré au Sous-comité que, pour que le Canada participe activement à la libéralisation du commerce, il doit le dire clairement. Comme Richard Fraser (vice-président, Développement corporatif et de projets, Sandwell Engineering Inc.) l'a exprimé, « Si nous voulons être les bienvenus à l'étranger dans un contexte de libre-échange, nous devons aussi faire montre d'ouverture à cet égard ». Selon M. Fraser, cela signifie que le Canada ne peut s'attendre à négocier l'accès au marché sans reconnaître qu'il a des politiques restreignant les échanges, comme les quotas à l'importation et les offices de commercialisation.

D'autres témoins ont convenu que le Canada doit lancer un message conséquent, mais n'estimaient pas que de limiter l'accès au commerce dans certains secteurs pouvait être problématique. Pour Pierre Laliberté (économiste principal, Politique sociale et économique, Congrès du travail du Canada), le Canada doit reconnaître qu'il n'est pas nécessairement judicieux de chercher partout des marchés ouverts; des marchés ouverts fonctionnent bien dans certains secteurs et mal dans d'autres. Gauri Sreenivasan était du même avis, confirmant qu'il y a au Canada même des secteurs qui ne désirent pas la libéralisation des marchés, la préservation du système de gestion de l'offre en était un bon exemple. Pour elle, le fait de reconnaître que tous les pays ont des intérêts à défendre améliorerait la compréhension et la collaboration à l'échelle internationale.

2. Des ententes de protection des investissements étrangers

> [C]es accords sur les investissements ont pour but de donner l'assurance du gouvernement que, lorsque les entreprises s'installeront dans ces marchés, elles auront les protections juridiques nécessaires pour prospérer ... — Clifford Sosnow

Pour de nombreuses entreprises, il est devenu aussi important, étant donné l'intégration de l'économie mondiale, de participer aux chaînes d'approvisionnement mondiales et à l'investissement étranger qu'aux échanges internationaux. L'un des défis que présente l'investissement sur les marchés émergents est toutefois que, même si les débouchés peuvent être très intéressants, les risques peuvent également être très élevés. Les systèmes de réglementation et juridiques sont beaucoup mieux établis, stables et prévisibles aux États-Unis, au Japon et dans les pays de l'Union européenne, par exemple, que dans les marchés émergents.

De nombreux témoins ont décrit les risques liés aux investissements sur les marchés émergents. Ces risques peuvent prendre diverses formes, comme en a témoigné Clifford Sosnow :

> Par exemple, lorsqu'on fait des investissements à l'étranger, il y a toujours des préoccupations au sujet de la perte de la propriété intellectuelle, de la perte de la protection des technologies, ou de la protection contre une expropriation injuste ou d'un traitement fiscal plus discriminatoire que pour les entreprises du pays, que ce soit en Chine, au Brésil ou en Inde.

Cependant, à en juger par les témoignages exprimés, les risques que présentent les investissements varient considérablement d'un marché à l'autre. Peu de témoins ont exprimé des craintes particulières à propos de la protection des investissements en Inde et au Brésil. Pour ce qui est de l'Inde, Stephen Kukucha (directeur, Affaires externes et développement d'affaires gouvernementales, Ballard Power Systems Inc.) a expliqué que la présence d'une tradition démocratique, d'un système de marché et d'une primauté du droit bien établie explique que la protection des investissements y est moins préoccupante que dans un pays comme

la Chine. De fait, les témoins se sont dits beaucoup plus inquiets pour la sécurité de leurs investissements en Chine qu'ailleurs.

Le Canada pourrait régler ses inquiétudes à l'égard de la protection des investissements en Chine, ainsi que sur d'autres marchés émergents, en négociant des Accords sur la protection des investissements étrangers (APIE), ententes bilatérales qui fournissent aux investisseurs étrangers un cadre prévisible. Ce type d'ententes n'est généralement nécessaire que dans les pays où le système de réglementation et juridique n'est pas très développé.

Plusieurs témoins, dont Robert Keyes, estiment qu'il faut absolument négocier des APIE avec les marchés émergents. Il a félicité le Canada d'avoir déjà entamé des négociations de ce type avec l'Inde et avec la Chine; le premier accord devrait être signé d'ici la fin 2005 et la date de signature du second n'a pas encore été arrêtée.

Tout en appuyant l'idée des accords de protection des investissements, certains témoins se sont dits inquiets du processus de négociation. Clifford Sosnow a déclaré que, si les entreprises profitent de ces ententes, elles ne comprennent souvent pas exactement la teneur des négociations. Ainsi :

> Nous encourageons le gouvernement et vous tous ici présents aujourd'hui à établir, dans le cadre des négociations avec les marchés émergents, des ententes de haute qualité sur les investissements en consultation avec les gens d'affaires et les autres intervenants qui peuvent influer sur les négociations, pour vous assurer que les normes qui sont négociées favorisent et protègent les entreprises qui vont à l'étranger.

Pour le Sous-comité, il est crucial de protéger les investissements canadiens à l'étranger si l'on veut encourager les entreprises à explorer les débouchés que présentent les marchés émergents. Les APIE sont un bon moyen d'y parvenir. Il estime donc que les négociations actuelles avec la Chine et l'Inde sont d'une importance vitale pour le succès d'une stratégie à l'égard des marchés émergents. Il est également heureux de voir que le Canada a déjà de telles ententes en place avec d'autres marchés émergents clés comme la Thaïlande, la Russie et plusieurs pays d'Europe de l'Est. Il faudrait toutefois, selon lui, conclure davantage d'ententes de ce type, et donc nous recommandons :

Recommandation 5 :

Que le gouvernement du Canada analyse, de concert avec les entreprises concernées, la nécessité de conclure des Accords sur la protection des investissements étrangers (APIE) avec les principaux marchés émergents, et les négocie le cas échéant.

3. Accords de protection de la propriété intellectuelle

On a dit au Sous-comité que l'une des plus grandes inquiétudes des entreprises oeuvrant en Chine concerne le vol de la propriété intellectuelle. Stephen Kukucha a indiqué au Sous-comité que les deux tiers des imitations du monde proviennent de Chine. David Wheeler (professeur au programme Erivan K. Haub des affaires et de la durabilité, Schulich School of Business, Université de York) a précisé que les États-Unis importent davantage de moulages industriels canadiens que n'en produit le Canada; le reste provient de Chine et porte la marque « made in Canada ».

M. Wheeler a laissé entendre que cette situation nuit non seulement aux entreprises canadiennes mais aussi aux relations commerciales qu'entretient le Canada avec les États-Unis.

> Le Canada se trouve déjà sur la liste de surveillance du U.S. Trade Representative pour ce qui est des produits contrefaits et des produits de marque frauduleux. Si nous ne faisons rien pour stopper ces produits à la frontière au Canada, ce sont les Américains qui s'en chargeront à leur frontière avec nous et une bonne partie du commerce canadien légitime sera bloquée.

Le Sous-comité a appris que le problème de protection de l'investissement et de vol de la propriété intellectuelle en Chine n'était pas attribuable à un manque de réglementation et de structure juridique, mais plutôt d'une application inadéquate des règles existantes. Robert Keyes a expliqué que la Chine est dotée de lois fondamentales solides, mais qu'elles sont soit inapplicables soit inappliquées. En particulier, le système judiciaire est sous-développé. Phil Hodge (vice-président, Westport Innovations Inc.) a repris ce point, ajoutant que la protection de la propriété intellectuelle existe en Chine et que la loi est tout simplement mal appliquée.

Pour certains témoins, la question de la propriété intellectuelle et la nécessité de protéger les investissements s'estomperont avec le temps en Chine. D'après Ken Sunquist, à mesure que l'économie chinoise se développera, le pays s'intéressera davantage à la protection de la propriété intellectuelle car ses entreprises élaboreront des technologies qu'elles voudront elles-mêmes protéger. Phil Hodge (vice-président, Westport Innovations, Inc.) estime également que la Chine s'intéresse de plus en plus à la protection de la propriété intellectuelle, surtout lorsque ses entreprises ont conclu des accords de coentreprise avec des sociétés étrangères. Toutefois, M. Hodge convient que le processus pourrait ne pas être suffisamment rapide pour atténuer les craintes des investisseurs canadiens.

La question de la propriété intellectuelle a suscité bien des commentaires, mais peu de recommandations sur la façon de régler la chose. Pour certains, le Canada pourrait intégrer des dispositions relatives à la propriété intellectuelle dans

des accords de commerce bilatéraux plus larges comme les ALE ou les APIE. Pour d'autres, il faudrait des programmes de développement visant à consolider la primauté du droit en Chine. Une troisième solution avancée serait de renforcer les dispositions en matière de propriété intellectuelle au niveau multilatéral. Le Canada pourrait, en particulier, participer plus activement à la négociation d'améliorations aux accords sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Les discussions actuelles qui portent sur les ADPIC visent la question de la vente de médicaments brevetés dans les pays en développement. Le Canada pourrait chercher à consolider les dispositions portant sur d'autres secteurs.

À la lumière des témoignages entendus, il est évident que la propriété intellectuelle préoccupe grandement les entreprises canadiennes sur certains marchés émergents et particulièrement en Chine. C'est par crainte de perdre leur propriété intellectuelle que les Canadiens sont réticents à investir dans les marchés émergents, en raison des risques de piratage et d'ingénierie inverse qui pourraient saper la valeur de leurs actifs. Le Canada doit s'attaquer à ces préoccupations s'il veut améliorer ses relations économiques avec la Chine. Nous recommandons donc :

Recommandation 6 :

Que, dans le cadre des négociations actuelles des APIE avec la Chine et l'Inde et de toute négociation future avec d'autres pays, le gouvernement veille à ce que l'accord final contienne des dispositions significatives visant à protéger la propriété intellectuelle des Canadiens.

4. Accords de coopération en matière de réglementation

> Les petites et moyennes entreprises font face à une paperasse incroyable qu'il faut remplir pour exporter des produits; que faire pour réduire le plus possible cette paperasse? — Clifford Sosnow

On a également expliqué au Sous-comité le coût élevé que les questions de réglementation entre le Canada et les marchés étrangers peuvent représenter pour les entreprises canadiennes, surtout les petites et moyennes entreprises. Clifford Sosnow a fait remarquer que l'harmonisation des réglementations ou la reconnaissance mutuelle des réglementations pouvait contribuer à réduire ces obstacles au commerce et à l'investissement, de sorte que « lorsqu'une petite entreprise se conforme aux normes de la réglementation canadienne dans l'emballage ou l'étiquetage des produits, que cette conformité soit également reconnue à l'étranger ».

Le Sous-comité souligne que les ententes de libre-échange peuvent inclure des dispositions sur la coopération en matière de réglementation de manière à réduire les coûts des entreprises et à éliminer un obstacle superflu au commerce. Il serait également possible de négocier des accords de reconnaissance mutuelle, selon lesquels chaque pays signataire convient de reconnaître et d'accepter les normes et réglementations des autres signataires, car considérées comme équivalentes, ou de répondre à des critères externes acceptés d'un commun accord. Toutefois, ces types d'accords pourraient ne pas convenir à une stratégie à l'égard des marchés émergents, les normes et l'application des normes étant généralement plus strictes dans les pays industrialisés. Nous recommandons donc :

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada cherche des moyens de réduire les barrières que constitue la réglementation entre le Canada et les marchés émergents. Lorsqu'il y a suffisamment de terrains d'entente, il faudrait envisager de conclure des accords de reconnaissance mutuelle en veillant à ce que ceux-ci ne portent aucunement atteinte à la capacité du Canada de maintenir et d'améliorer la réglementation en matière de santé et de sécurité.

5. Accords sur les services aériens

Si vous facilitez les choses, les gens vont venir. — David Hutton

Il est difficile d'élargir les liens économiques du Canada avec des nations émergentes difficiles d'accès. Les possibilités de coopération économique avec des pays comme la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie seraient meilleures si l'on bonifiait les liaisons aériennes avec ces derniers.

David Hutton (ambassadeur du Canada au Koweït) a affirmé que l'absence de liaisons aériennes régulières entre le Canada et les États arabes était un obstacle majeur à un resserrement économique avec la région. Il a toutefois fait observer qu'à partir de juin prochain il y aura une liaison aérienne entre les Émirats arabes unis et Toronto (en passant par Bruxelles). Même si cela est peu comparé aux 26 vols hebdomadaires entre ce pays et l'Australie, il s'agit là quand même, pour M. Hutton, d'un pas important dans la bonne voie. Robert Blackburn a ajouté qu'il fallait aussi améliorer la liaison aérienne avec les marchés africains, surtout l'Algérie.

Le Sous-comité est heureux de voir que le Canada a conclu récemment des accords sur les services aériens avec la Chine et avec l'Inde. Nous encourageons le gouvernement canadien à continuer dans cette voie et à veiller à ce qu'il soit aussi facile que possible de se rendre dans tout marché émergent considéré comme prioritaire. Nous recommandons donc :

Recommandation 8 :

Que le gouvernement du Canada veille au maintien et à l'exécution des accords sur les services aériens qu'il a conclus avec la Chine et l'Inde et qu'il cherche à améliorer les liaisons aériennes avec d'autres marchés émergents prioritaires, en particulier la Russie et le Brésil.

6. Ententes sanitaires et phytosanitaires

Clyde Graham (vice-président, Stratégie et alliances, Institut canadien des engrais) a fait observer que les pays qui éliminent ou réduisent leurs barrières tarifaires cherchent parfois des moyens moins directs de restreindre les échanges. Ils recourent ainsi souvent aux mesures sanitaires et phytosanitaires à des fins protectionnistes. Les Canadiens ne connaissent que trop bien cette tactique, puisque les restrictions actuelles dont font l'objet les exportations de boeuf et de bétail à destination des États-Unis s'appuient ostensiblement sur le chapitre 7 de l'ALENA — qui porte sur les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Albert Eringfeld (directeur général, Polar Genetics Inc.) a également fait savoir que l'on ne reconnaît pas assez l'excellent état de santé de l'élevage et des programmes sanitaires canadiens en général. Pour lui, le Canada devrait chercher plus activement à négocier des certificats phytosanitaires.

Étant donné l'expérience personnelle qu'a fait le Canada de la chose, nous croyons sincèrement que les préoccupations sanitaires et phytosanitaires ne devraient pas servir d'excuse à un protectionnisme dissimulé. Nous ne voulons pas non plus sacrifier la salubrité des aliments au nom de l'accès au marché. Nous recommandons donc :

Recommandation 9 :

Que, lors des négociations commerciales bilatérales et multilatérales, le gouvernement du Canada cherche à établir des règles bien définies fondées sur des preuves scientifiques qui permettent aux pays concernés de répondre à leurs préoccupations légitimes d'ordre sanitaire et phytosanitaire. Ces préoccupations ne doivent cependant pas servir de prétexte à des barrières commerciales non tarifaires illégitimes.

7. Accords de coopération scientifique et technologique

> La collaboration et l'échange de savoir en toute liberté sont essentiels à la réalisation de notre potentiel et à l'établissement de notre place dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. — Bernard Courtois

On a également expliqué au Sous-comité que les accords de coopération scientifique et technologique renforcent considérablement la coopération avec les principaux marchés émergents et permettent de maintenir la compétitivité du Canada à l'échelle internationale. Plusieurs témoins ont fait allusion aux récents accords de ce type conclus entre l'Inde et le Canada comme exemple de ce que le Canada devrait faire à cet égard.

Cet accord entre le Canada et l'Inde vise à éliminer les doubles emplois en recherche et à créer des possibilités de collaboration entre les deux pays. On espère également encourager la participation du secteur privé et améliorer les chances de commercialisation des recherches.

Yuen Pau Woo (vice-président et économiste en chef de la Fondation Asie-Pacifique du Canada) juge que la coopération dans les domaines scientifique et technologique — notamment sur les plans de l'aide à la recherche industrielle bilatérale et de la commercialisation des technologies — peut beaucoup jouer dans la promotion du resserrement des liens économiques avec les marchés émergents. Il a pressé le gouvernement canadien de tirer parti de son entente avec l'Inde pour encourager encore plus les investissements provenant de ce pays. Anthony Eyton (chef, Chapitre d'Ottawa, Chambre de commerce Brésil-Canada) a déclaré que le Canada devrait négocier des ententes similaires avec le Brésil.

> [D]ans le domaine des sciences et de la technologie, en tout cas assurément les sciences et la technologie appliquées, il y a place pour des efforts de recherche menée en collaboration entre le Brésil et le Canada qui permettraient d'engager nos chercheurs et nos compagnies dans des projets réels et concrets qui auraient des applications tangibles dans d'importants secteurs de nos deux pays.

Le Sous-comité estime que les accords de coopération scientifique et technologique peuvent, non seulement stimuler l'innovation, mais être à la base d'une collaboration entre les chercheurs et les entreprises du Canada et leurs homologues des marchés émergents. Nous sommes donc tout à fait en faveur des accords conclus entre le Canada et l'Inde et encourageons le gouvernement fédéral à négocier des ententes du même ordre avec d'autres marchés émergents. Nous recommandons donc :

Recommandation 10 :

Que le gouvernement du Canada négocie des accords de coopération scientifique et technologique avec d'autres

importants marchés émergents, à commencer par la Chine, le Brésil et la Russie, comme elle vient de le faire récemment avec l'Inde.

Karen McBride (vice-présidente, Direction des affaires internationales, Association des universités et collèges du Canada) a proposé deux recommandations précises au Sous-comité relatives aux mesures à prendre pour encourager la collaboration dans les domaines de la science et de la technologie avec les pays émergents. Nous sommes d'accord avec ces suggestions et recommandons donc :

Recommandation 11 :

Que, tout en respectant la compétence des provinces, le gouvernement du Canada veille à ce qu'il y ait un lien systématique entre les bureaux des universités canadiennes en vue du transfert des technologies et les bureaux commerciaux étrangers au Canada et à l'étranger pour faciliter les possibilités de partenariat à des fins de commercialisation. Il faudrait aussi envisager d'organiser, pour les responsables des échanges d'étudiants entre universités, des missions dans les pays clés.

Recommandation 12 :

Que, misant sur la réussite de l'étude sur les partenariats Canada-Inde en science et technologie portant sur les liens institutionnels et les partenariats entre les gouvernements, les universités et le secteur privé, le gouvernement fédéral devrait travailler avec les provinces, l'Association des universités et collèges du Canada, les gouvernements étrangers et d'autres grands acteurs, afin de cerner les liens existants, les possibilités de recherche complémentaires et les atouts dans les pays intéressants dans le but de mettre sur pied des plans d'action stratégiques en vue d'une coopération sur le plan de la recherche entre le Canada et les nations clés. La Chine la Russie et le Brésil devraient avoir la priorité.

B. Progresser sur le front de l'OMC

Le Sous-comité a entendu un grand nombre de témoignages concernant les négociations commerciales multilatérales au sein de l'OMC, bien que ce ne soit pas là une question qui relève directement de la stratégie à l'égard des marchés émergents. Les témoins ont quasi unanimement appuyé la position du Canada, à

savoir que l'OMC est le pilier de notre stratégie en matière de commerce international. Certains témoins, frileux à l'égard des ALE bilatérales et régionales, ont expliqué qu'ils estimaient que le Canada devrait plutôt se concentrer sur l'OMC. Ceux qui se sont dits en faveur des négociations bilatérales et régionales estiment qu'il est primordial de conclure une entente au sein de l'OMC et que les ALE bilatérales ne sont qu'une étape sur la voie d'une entente multilatérale, dans le meilleur des cas, et, au pire, une garantie en cas d'échec au sein de l'OMC.

Les témoins ont présenté un certain nombre de questions qu'ils espèrent voir résolues dans le cadre des actuelles négociations sous l'égide de l'OMC. Il s'agit notamment des améliorations au mécanisme de règlement des différends; de la réduction des risques d'effets indirects (secteurs touchés lorsqu'un pays a l'autorisation d'imposer des tarifs de représailles dans un différend commercial); des nouvelles réductions des subventions agricoles faussant les échanges; des considérations spéciales pour les pays en développement; de la protection de la propriété intellectuelle et de l'amélioration des mesures sanitaires et phytosanitaires. Les témoins ont encouragé le Canada à jouer un rôle de leadership à cet égard.

Selon un témoin, les intérêts du Canada en ce qui concerne la libéralisation du commerce multilatéral sont de deux ordres : défendre les intérêts commerciaux du pays et chercher avec détermination de nouveaux débouchés. Pour Gauri Sreenivasan, le Canada s'intéresse aux possibilités d'exportation et d'investissement, mais il a aussi des modèles de politique et des institutions qui lui sont propres et qu'il souhaite protéger. M^{me} Sreenivasan a pris, pour exemples de politiques commerciales canadiennes faisant l'objet d'attaques incessantes de la part de membres puissants de l'OMC, les systèmes de gestion de l'offre et les offices de commercialisation agricoles.

M^{me} Sreenivasan a affirmé que bien des agriculteurs et groupes étrangers désirent bénéficier de l'expérience canadienne et appliquer cette dernière à leur propre contexte. Le Sous-comité est d'avis qu'ainsi le Canada pourra trouver des appuis à l'OMC pour ses systèmes de production agricole et ses offices de commercialisation. Ce faisant, non seulement les pays en développement pourraient bénéficier de l'expérience canadienne, mais le Canada trouverait des alliés favorables à ses systèmes de gestion de l'offre et ses offices de commercialisation, et il pourra défendre ses derniers plus facilement devant les autres membres de l'OMC.

C. L'investissement étranger au Canada

Le Canada est depuis longtemps conscient de l'importance d'attirer l'investissement étranger direct (IED). En effet, l'IED est avantageux à plusieurs égards : il crée des emplois et apporte des technologies nouvelles au Canada et, ce

faisant, peut stimuler la productivité, ce qui contribue à la croissance économique et à la prospérité.

En général, quand on parle de marchés émergents et d'investissement, c'est le plus souvent dans le contexte des investissements du Canada à l'étranger. Cependant, certains pays comme la Chine, l'Inde et le Brésil connaissent un essor rapide et sont en train de devenir eux aussi des sources d'IDE. D'après la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), de 1990 à 2003, l'IDE sortant de la Chine a augmenté deux fois plus rapidement que la moyenne mondiale. De même, les investissements indiens à l'étranger sont passés de 264 millions de dollars américains en 1995 à près de 5,1 milliards en 2003. Pour sa part, le Brésil est déjà le plus important investisseur étranger dans les pays de l'Amérique latine et des Antilles.

Les Canadiens accueillent en général favorablement l'IDE de la plupart des pays, mais le cas de la Chine présente des difficultés. En effet, la Chine a montré récemment qu'elle envisageait d'effectuer des investissements importants au Canada dans les secteurs des minéraux et de l'énergie. Or, comme les investissements en question émaneraient d'entreprises d'État, cette éventualité suscite des préoccupations à l'idée qu'un gouvernement étranger puissant deviendrait propriétaire d'actifs canadiens.

Le problème est de deux ordres. Premièrement, rien ne garantit qu'une entreprise appartenant à un gouvernement étranger serait administrée dans les règles de l'efficience économique parce qu'elle ne chercherait pas nécessairement à maximiser ses bénéfices. Une entreprise chinoise au Canada pourrait servir simplement à soutenir une autre branche d'activité en Chine. L'emploi et l'activité économique au Canada pourraient en souffrir.

Deuxièmement, il y a la question de l'intérêt national et de la sécurité nationale. Il n'est pas inconcevable qu'une entreprise chinoise au Canada exploite par exemple son influence croissante dans l'économie canadienne pour obtenir des concessions économiques ou politiques du gouvernement canadien.

Le Canada dispose d'un mécanisme pour veiller à ce que tous les investissements étrangers au Canada présentent un avantage net pour les Canadiens et ne portent pas atteinte aux intérêts du Canada : la *Loi sur Investissement Canada* vise à permettre d'évaluer les investissements possibles au Canada sous l'angle de leur aspect bénéfique. Selon Industrie Canada, le ministre établit si un investissement donné sera à l'avantage net du Canada en se fondant sur les critères suivants :

a) l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation

des ressources, l'utilisation de pièces et d'éléments produits et de services rendus au Canada et sur les exportations canadiennes;

b) l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise canadienne ou la nouvelle entreprise canadienne en question et dans le secteur industriel canadien dont cette entreprise ou cette nouvelle entreprise fait ou ferait partie;

c) l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique, la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada;

d) l'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs industriels au Canada;

e) la compatibilité de l'investissement avec les politiques nationales en matière industrielle, économique et culturelle;

f) la contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

Tout investissement ne répondant pas aux critères de la LIC, ou ne pouvant être modifié pour s'y conformer, peut être rejeté. Depuis l'adoption de la LIC en 1985, 11 157 sociétés canadiennes ont été vendues à des intérêts étrangers. Sur ce nombre, 1 457 projets d'acquisition concernaient des actifs suffisamment élevés pour déclencher un examen aux termes de la *Loi*, mais aucun n'a été officiellement rejeté. Toutefois, comme l'a dit Frank Vermaeten (directeur général, Direction générale des affaires intergouvernementales et internationales, ministère de l'Industrie) :

> Dans le cadre du processus, nous communiquons avec l'investisseur et déterminons quels changements devraient être apportés pour que l'investissement entraîne un net avantage [...] si l'investisseur estime qu'il ne peut répondre aux exigences de la *Loi* concernant l'investissement au Canada, il préfère se retirer que de se soumettre au processus menant au rejet officiel du projet.

Le Sous-comité estime important d'attirer des investissements directs étrangers pour assurer la prospérité future du Canada, que ces investissements proviennent de Chine ou d'ailleurs. En outre, dans un marché mondial où l'on se dispute le capital, le Canada n'a pas les moyens de donner l'impression que l'IED n'est pas bienvenu ici. Il importe cependant que des politiques protègent les intérêts nationaux de notre pays. En conséquence, le Sous-comité recommande :

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada mène un examen en bonne et due forme de la *Loi sur Investissement Canada* pour s'assurer que celle-ci atteint bel et bien son objectif déclaré et fasse en sorte que l'investissement étranger au Canada serve l'intérêt national. La *Loi* devrait faire en sorte que les investissements étrangers au Canada comportent le plus d'avantages possible pour les Canadiens et aient, entre autres mais pas seulement, pour effet de créer de l'emploi au Canada, d'augmenter le stock de capital du Canada, d'accroître la productivité et d'améliorer la capacité de recherche et de développement. Tout investissement étranger qui n'est pas dans l'intérêt national du Canada devrait être rejeté.

D. Réagir aux préoccupations des importateurs — Résister à la tentation d'imposer des mesures de sauvegarde

> Le commerce contemporain se fait dans les deux sens. Il faut préserver la solidité des marchés d'exportation aussi bien que d'importation. — Diane Brisebois

Suivant une vue courante et mercantiliste du commerce international, les exportations servent l'économie, mais les importations lui nuisent parce qu'elles représentent une occasion de production perdue. Cependant, comme l'a rappelé Diane Brisebois (présidente et chef de la direction du Conseil canadien du commerce de détail), une bonne partie de l'économie canadienne dépend de l'entrée libre au Canada de produits importés vendus à des prix concurrentiels. « De nombreux emplois canadiens sont liés à l'accès à des produits d'importation », a-t-elle dit. À son avis, les biens de consommation bon marché augmentent le pouvoir d'achat des Canadiens et leur laissent en conséquence davantage d'argent à dépenser ailleurs dans l'économie. Parallèlement, les producteurs sont avantagés quand ils peuvent se procurer des intrants importés bon marché qui rendent leurs propres produits plus concurrentiels ici et à l'étranger.

Buzz Hargrove doute de la véracité de cette thèse, surtout l'idée que la Chine est une source d'importations de faible valeur. Selon lui, les importations de produits finis en provenance de la Chine et d'autres marchés émergents augmentent rapidement et contribuent à la régression du Canada vers un pays « de bûcherons et de porteurs d'eau ».

M^me^ Brisebois et son collègue Darrel Pearson (associé, Gottlieb & Pearson) craignent que, en réaction à la concurrence mondiale, et en particulier à la concurrence de producteurs à faible prix de revient comme la Chine, le Canada soit

tenté d'imposer des mesures de sauvegarde d'urgence contre les importations pour protéger les producteurs canadiens incapables de soutenir la concurrence.

Un pays peut prendre des mesures de sauvegarde s'il fait soudainement face à une poussée imprévue des importations d'un produit en particulier, poussée qui menace de causer des torts importants à l'industrie nationale. S'il peut prouver une telle poussée, il peut s'adresser à l'OMC pour être autorisé à imposer des barrières tarifaires pour protéger temporairement le secteur concerné.

M[me] Brisebois et M. Pearson estiment que la décision de février 2005 du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) de lancer une enquête sur l'importation de bicyclettes et de cadres de bicyclette constitue un exemple récent de recours abusif à des sauvegardes. Le Conseil canadien du commerce de détail craint qu'on ait de plus en plus recours abusivement à des mesures de sauvegarde à mesure que s'intensifie la concurrence de la Chine et d'autres producteurs à bas prix de revient.

Le Sous-comité estime qu'il y a parfois lieu d'imposer des mesures de sauvegarde — pour intervenir rapidement quand une hausse soudaine des importations menace de causer du tort à une industrie, notamment sur le plan de l'emploi. À la lumière des craintes exprimées par le Conseil canadien du commerce de détail, nous pensons cependant aussi que ces mesures doivent un caractère exceptionnel et que le Canada doit résister à la tentation de les employer à tort et à travers. Les industries canadiennes doivent s'adapter à l'économie mondiale pour s'y développer et ont montré qu'elles en sont capables. Toutefois, étant donné l'essor des importations provenant de pays producteurs où les coûts de revient sont faibles, comme la Chine, nous nous attendons à ce que le TCCE soit de plus en plus sollicité. En conséquence, le Sous-comité recommande :

Recommandation 14 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que le Tribunal canadien du commerce extérieur dispose des ressources voulues pour faire enquête sur les mesures de sauvegarde et que le gouvernement respecte les règles de l'OMC relatives aux mesures de sauvegarde.

E. Services d'éducation et échanges intellectuels

> Il s'agit à long terme d'une pierre angulaire dont l'influence et les effets se feront sentir, non pas aujourd'hui ni même dans cinq ans, mais plutôt dans vingt ou trente ans lorsque ces personnes vont jouer un rôle dans l'établissement de la démocratie et des entreprises. — Dwain Lingenfelter

Le Sous-comité a entendu de nombreux témoignages sur la valeur des services d'éducation sur les marchés émergents, en particulier en Asie, et sur les perspectives extrêmement intéressantes que cela présente pour le Canada, tant du point de vue de l'offre de services d'éducation à l'étranger que de celui de l'accueil d'étudiants étrangers au Canada. Nous nous intéresserons ici à l'utilisation des services d'éducation comme instrument de la stratégie à l'égard des marchés émergents.

On pourrait penser à première vue que l'offre de services d'éducation est un instrument de politique curieux dans le contexte d'une stratégie visant les marchés émergents. Cependant, les témoins que le Sous-comité a entendus ont présenté des arguments probants à cet égard.

Premièrement, les services d'éducation constituent un investissement à long terme susceptible de donner lieu à des rapports commerciaux dans l'avenir. Comme l'a dit Gardiner Wilson (directeur, Politique publique et recherche, Réseau des centres d'éducation canadiens), les étudiants étrangers, une fois rentrés chez eux, portent le germe de relations commerciales futures. Ils connaissent le Canada, ont rencontré des Canadiens durant leur séjour chez nous. Quand ils rentrent chez eux, ces connaissances et cette expérience demeurent, de même que les contacts personnels qu'ils ont établis.

Les services d'éducation constituent par ailleurs un outil utile de promotion du Canada à l'étranger. M. Wilson a expliqué au Sous-comité comment le Réseau des centres d'éducation canadiens (RCEC) vend le Canada comme destination d'études et, ce faisant, fait connaître notre pays à l'étranger. Par ailleurs, le RCEC a établi des écoles de français et d'anglais à l'étranger et intègre aux cours de langue de l'information sur le Canada et sur l'éducation au Canada.

Les échanges intellectuels — en attirant des étudiants étrangers de haut calibre ou en faisant la promotion de la collaboration et des échanges au niveau universitaire — peuvent être extrêmement avantageux en contribuant à forger ce que Karen McBride appelle des « relations fondées sur le savoir ». M^me^ McBride a dit que, au niveau universitaire, le Canada compte déjà 3 100 relations officielles actives dans le monde, notamment en Chine, en Inde et au Brésil. C'est ce type de relations sur lesquelles on peut miser et que l'on peut développer par des accords de coopération scientifique et technique, dont on a parlé plus haut. De l'avis de M^me^ McBride, ces relations revêtent une importance critique pour la réussite économique future du Canada :

> Un des grands défis de la politique étrangère consiste donc à maximiser les retombées de la mondialisation du savoir au niveau de la compétitivité et du développement social du Canada. À notre avis, il faudra pour cela favoriser l'établissement, avec d'autres pays, de relations complexes axées sur le savoir.

Yuen Pau Woo est aussi de cet avis et estime que, avec des mesures d'encouragement appropriées, le Canada pourrait, comme l'ont fait avant lui les entreprises de la Silicon Valley, exploiter avantageusement le savoir des ingénieurs et des concepteurs de logiciels indiens, d'autant plus que les États-Unis imposent maintenant des conditions très strictes pour la délivrance de visas d'étudiant.

Enfin, les services d'éducation confèrent au Canada une cote d'estime non négligeable. Roderick Bell (ambassadeur du Canada en Arabie saoudite) a raconté une anecdote qui en témoigne au sujet d'une équipe de médecins saoudiens de renommée internationale dont tous les membres ont été formés à l'Université de Toronto. « Le chef de l'équipe m'a [...] confié qu'il devait énormément au Canada et à l'Université de Toronto. »

D'après M. Bell, le Canada n'exploite pas suffisamment cette estime internationale pour étoffer ses relations politiques et économiques avec les autres pays.

Le Sous-comité convient qu'il peut être avantageux à long terme pour l'économie canadienne de miser sur les services d'éducation et sur la collaboration dans le domaine de la recherche et de chercher à attirer ici des étudiants étrangers de haut calibre. Cela permet de faire connaître le Canada, de susciter un sentiment d'estime envers le Canada et de promouvoir les échanges d'idées et d'informations, un ingrédient essentiel de l'innovation, du progrès technologique et de la croissance de la productivité.

Les témoins ont soumis au Sous-comité d'excellentes recommandations en vue de mieux utiliser les services d'éducation pour promouvoir l'établissement de liens économiques avec les marchés émergents. Selon Gardiner Wilson, on n'a pas besoin d'un nouvel instrument de politique; il suffirait que le gouvernement fédéral tienne ses promesses. Il a cité en particulier le discours du Trône de 2002 dans lequel le gouvernement avait déclaré son intention de faire du Canada « une destination de choix pour les étudiants étrangers talentueux et les travailleurs qualifiés, grâce à une sélection et à un recrutement plus soutenus dans les universités et par l'entremise de nos ambassades clés à l'étranger ».

Karen McBride a fait une recommandation semblable, ajoutant que le Canada devrait utiliser les bourses d'études internationales à cette fin. Elle a signalé que l'on pourrait s'inspirer utilement de l'exemple du Royaume-Uni et de l'Australie à cet égard. Nous sommes d'accord et recommandons :

Recommandation 15 :

Que, dans l'esprit de l'engagement pris dans le discours du Trône de septembre 2002, le gouvernement du Canada, en collaboration avec les provinces et les universités, fasse du

Canada « une destination de choix pour les étudiants étrangers talentueux et les travailleurs qualifiés, grâce à une sélection et à un recrutement plus soutenus dans les universités et par l'entremise de nos ambassades clés à l'étranger » et qu'il s'inspire à cette fin des modèles du Royaume-Uni et de l'Australie, qui offrent des bourses d'études prestigieuses aux étudiants étrangers.

Il sera vain d'offrir des bourses d'études et de vanter le Canada comme destination d'études auprès des étudiants étrangers si ceux-ci n'arrivent pas à obtenir un visa pour entrer au Canada. Le gouvernement du Canada a récemment accordé aux étudiants étrangers une plus grande latitude pour leur permettre de travailler durant leur séjour au Canada. Cependant, le Sous-comité a entendu dire que le taux élevé de refus de visa — 70 p. 100 en Inde, par exemple — non seulement décourage les étudiants de faire une demande au Canada, mais rend futiles les efforts de promotion des universités canadiennes à la recherche d'étudiants de haut calibre. Nous recommandons donc :

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada examine comment accroître le taux d'agrément des demandes de visa émanant d'étrangers désireux de venir étudier au Canada.

Gardiner Wilson a aussi dit que le Canada doit améliorer la coordination au niveau gouvernemental. Il a signalé qu'une douzaine de ministères s'occupaient à un titre ou un autre de l'éducation au niveau international et que la scission du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ne facilitait pas les choses. Selon lui, le Canada doit adopter une approche globale intégrée au sujet de la Stratégie à l'égard des marchés émergents et au sujet de l'économie mondiale en général. On en parlera plus longuement plus loin.

F. Commerce et responsabilité sociale des entreprises

Une stratégie à l'égard des marchés émergents ne se conçoit pas isolément des autres politiques publiques. Les échanges et les investissements se déroulent dans le contexte d'autres interactions sociales et doivent donc prendre en considération des questions comme l'environnement et les droits de la personne. Jean-Louis Roy (président, Droits et démocratie) ne voit pas d'incompatibilité entre les impératifs du respect des droits de la personne et le commerce et l'investissement. Comme des témoins l'ont dit au Sous-comité, le commerce et les investissements peuvent avoir à la fois des effets favorables et des effets défavorables sur une collectivité ou un pays. Alex Neve (secrétaire général, Amnistie internationale Canada) a fait remarquer ce qui suit :

> Les échanges peuvent constituer un puissant moyen de promotion et de renforcement de la protection des droits fondamentaux. Le commerce et les investissements durables peuvent contribuer à favoriser l'exercice de droits économiques et sociaux clés comme, par exemple, le droit d'avoir un gagne-pain, le droit de manger ou le droit de faire un travail de son choix dans des conditions sécuritaires. Les chefs d'entreprises peuvent également user de leur influence auprès des gouvernements pour insister sur la protection de certains droits essentiels, comme l'égalité des femmes, la protection contre la torture, ou la liberté d'expression.
>
> Les échanges peuvent également constituer une force qui sape la protection des droits ou mène à la violation directe de tels droits. Des agents de sécurité mal formés qui gardent les locaux d'une entreprise pourraient éventuellement tuer ou blesser des manifestants ou des intrus. Les redevances découlant de projets d'extraction minière ou du pétrole pourraient être employées par les gouvernements pour acheter des armes, faire la guerre, et violer les droits humains.

Des témoins ont fait valoir au Sous-comité que les pays comme le Canada n'ont plus beaucoup de temps pour définir et institutionnaliser les responsabilités des intervenants internationaux en matière de droits de la personne. Jean-Louis Roy a fait remarquer que les marchés émergents d'aujourd'hui sont les marchés dominants de demain. Plus ils deviendront puissants et influents, moins nous pourrons leur imposer nos normes en matière de droits de la personne.

Le défi pour le Canada consiste à faire en sorte que les sociétés canadiennes actives dans les marchés émergents contribuent au respect des droits fondamentaux de la personne dans les pays où les règles et les usages en la matière ne répondent pas aux normes canadiennes. Dans ce contexte, il est difficile de faire des affaires dans des pays comme la Chine où l'on respecte mal les droits de la personne.

Jean-Louis Roy estime que la question des droits de la personne doit être intégrée à toutes les activités du Canada sur les marchés émergents en matière de commerce international et d'investissement. Or, l'approche actuelle du gouvernement consiste à encourager les entreprises à adopter volontairement un code de conduite portant sur la « responsabilité sociale des entreprises », c'est-à-dire sur les droits de la personne, les droits des travailleurs et la protection de l'environnement. Il n'existe pas de politique uniforme à l'échelle du gouvernement sur la promotion et la protection de ces droits par les entreprises canadiennes actives à l'étranger, non plus que de lois ou règlements contraignants dans ce domaine.

Les témoins s'entendaient pour dire que les politiques du gouvernement du Canada sur les marchés émergents et sur la protection des droits de la personne et de l'environnement ne doivent pas se nuire mutuellement, mais leurs vues divergeaient quant à la manière d'y arriver et à la mesure dans laquelle le gouvernement doit intégrer à la promotion des échanges les impératifs de la

protection des droits de la personne. Certains témoins prônent une plus grande réglementation, tandis que d'autres préfèrent le statu quo, à savoir que les entreprises se dotent volontairement de codes en matière de responsabilité sociale (CRS).

Les partisans de codes volontaires ont souligné que la mauvaise publicité, par exemple sur le travail des enfants, pouvait forcer les entreprises actives à l'étranger à respecter les mœurs canadiennes. Ils ont signalé aussi que la plupart des sociétés canadiennes agissent de façon responsable à l'étranger. Ken Sunquist nous a dit que les entreprises canadiennes choisissent avec soin les entreprises étrangères avec lesquelles elles traitent et s'assurent que « leurs relations d'affaires sont basées sur les valeurs canadiennes ». D'après M. Sunquist, la politique canadienne ne sacrifie pas les droits de la personne sur l'autel de la promotion des exportations et des investissements, et les délégués commerciaux du Canada ont une formation qui leur permet de traiter des questions de responsabilité sociale des entreprises :

> On s'attend à ce que nos délégués discutent de la situation locale dans des entretiens personnels avec des clients d'affaires canadiens. Bien entendu, dans certains pays, cela ne pose relativement pas de problèmes mais, dans d'autres, il en est autrement. Nous devons signaler aux entreprises qu'elles ne peuvent pas agir comme elles pensent devoir le faire sur un marché étranger parce qu'une telle façon d'agir va à l'encontre des lois canadiennes et qu'elles s'exposeraient à des poursuites au Canada.

Le Canada a pris quelques mesures modestes pour forcer les entreprises canadiennes à agir de manière responsable quand elles investissent à l'étranger ou commercent avec des entreprises étrangères. Exportation et développement Canada, dont beaucoup d'entreprises canadiennes dépendent pour financer leurs exportations, doit effectuer une analyse environnementale des projets à financer (bien que cette évaluation ne soit pas nécessairement rendue publique) et applique des politiques qui permettent d'identifier les risques sur le plan de la responsabilité sociale des entreprises. Dans un rapport récent, le Bureau de la vérificatrice générale a formulé des commentaires favorables sur le cadre d'évaluation environnementale d'EDC et sa mise en œuvre. EDC a aussi dit au Sous-comité qu'il peut refuser d'accorder de l'assurance-responsabilité ou d'honorer une police dans les cas de corruption.

La menace de publicité négative ne suffit pas à garantir que les entreprises canadiennes agissent de manière responsable à l'étranger. De tous les cas de conduite douteuse à l'étranger par une société canadienne cités par les témoins celui de Talisman Energy au Soudan est le plus connu. Plusieurs témoins ont aussi affirmé que le gouvernement fédéral n'avait pas pleinement intégré à ses relations internationales les enjeux des droits de la personne et de la responsabilité des entreprises. De plus, comme l'a dit M. Neve, « les moyens permettant de garantir que les entreprises canadiennes se comportent de façon responsable en ce qui concerne la protection des droits demeurent faibles et non exécutoires ».

D'autres témoins ont fait remarquer que l'adoption de codes de conduite volontaires ne suffit pas à défendre les droits de la personne et à protéger l'environnement et que beaucoup d'entreprises n'y voient de toute façon que des vœux pieux. Gauri Sreenivasan a dit au Sous-comité « qu'il y a une très forte demande de la part du public canadien en matière de normes de réglementation plus rigoureuses visant à garantir que les investisseurs canadiens ne contribuent pas [...] par leurs pratiques de travail [...] en fait, par toutes sortes de moyens différents — à favoriser la violation des droits des citoyens de ces pays ».

M. Neve a proposé un cadre en trois volets qui garantirait que les entreprises ne commettent pas de violations des droits de la personne (par exemple en respectant les droits de leurs travailleurs et en veillant à ce que leurs forces de sécurité n'en commettent pas non plus pour défendre les biens de l'entreprise, un problème très réel dans le secteur des ressources), ne contribuent pas directement à de telles violations (par une sélection soigneuse des sous-traitants et des fournisseurs) et font la promotion des droits de la personne.

Enfin, sur une note positive, les entreprises canadiennes peuvent mettre à profit leur influence pour défendre les droits de la personne : « L'influence des entreprises est telle qu'elles peuvent insister auprès de diverses branches du gouvernement qui n'entendraient pas normalement ce genre de discours sur la nécessité de protéger les droits de la personne — il peut s'agir de responsables de l'industrie minière, de percepteurs d'impôts ou de ministres du Commerce. Il ne convient donc pas de sous-estimer la contribution positive que peuvent apporter des compagnies respectées, dont la présence au pays est vivement désirée, qui insistent auprès des autorités sur la protection des droits de la personne. »

Pierre Laliberté a fait remarquer par exemple que les entreprises canadiennes avaient l'occasion de promouvoir les droits des travailleurs en Chine. Les travailleurs chinois n'ont pas le droit de se syndiquer — l'unique syndicat légal de Chine est affilié au Parti communiste chinois et, partant, au gouvernement — mais aux termes de la loi chinoise, « les compagnies qui oeuvrent en Chine peuvent établir, de concert avec les travailleurs, des comités d'entreprise qui ressemblent, par leur forme, aux comités d'entreprise européens. Pour les entreprises qui peuvent être là et qui veulent jouer un rôle progressiste, il y a une façon de le faire en marge et sans contrevenir à la loi chinoise ».

M. Neve et d'autres témoins estiment indispensable d'imposer des règles et de veiller à leur observation si l'on veut faire du Canada un leader dans la promotion des droits de la personne. À leur avis, il faut aussi sévir contre les rares entreprises qui violent les droits de la personne et nuisent à l'environnement. Ils proposent par conséquent la création d'un cadre réglementaire prévoyant les normes minimales acceptables pour les entreprises canadiennes actives à l'étranger, de même qu'un moyen de vérifier et de contrôler l'observation de ces normes. Pour M. Neve, il faudrait au minimum :

> [E]xpliciter dans nos lois que les entreprises canadiennes qui sont actives à l'étranger continuent d'être visées par les lois du Canada et de relever de la compétence de nos tribunaux canadiens [...] La législation canadienne doit justement préciser que le fait de s'implanter ailleurs ne signifie pas que les lois que nous avons adoptées au Canada en vue de nous assurer que les entreprises canadiennes se comportent de façon responsable en matière de droits humains ne s'appliquent plus.

Le Sous-comité partage cette opinion. Si le Canada désire être un chef de file dans le domaine de droits de la personne, ses entreprises doivent alors respecter les normes canadiennes où qu'elles fassent affaires. Nous recommandons donc :

Recommandation 17 :

Que le gouvernement du Canada adopte une loi portant que les entreprises canadiennes actives à l'étranger continuent d'être assujetties aux lois canadiennes relatives aux droits de la personne.

M. Laliberté a fait remarquer que les *Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales* de l'OCDE pourraient servir de point de départ au Canada pour l'élaboration et l'application d'un ensemble cohérent de lignes directrices sur la responsabilité sociale des entreprises. Les *Principes directeurs*, des principes et normes de conduite d'application facultative pour les entreprises responsables dans des domaines comme l'emploi et les relations industrielles, les droits de la personne, l'environnement, la divulgation d'informations, la lutte contre la corruption, la protection des consommateurs, les sciences et la technologie, la concurrence et la fiscalité, sont appuyés par tous les grands pays industrialisés, ce qui offre une base de départ pour la poursuite d'activités internationales visant à répandre les normes sociales et environnementales.

Des témoins ont fait remarquer aussi que le Canada disposait de plusieurs « moyens de pression » pour influer sur l'attitude des entreprises relativement aux droits de la personne et à la protection de l'environnement, comme le financement public accordé par le biais d'organismes comme Exportation et développement Canada. D'après M. Laliberté, « si vous voulez bénéficier de l'appui du gouvernement par l'entremise de sociétés d'État ou en obtenant des contrats d'approvisionnement, vous devrez absolument respecter tel code de conduite. Cela ne veut pas dire que chaque fois qu'il y aura une infraction, tout s'arrêtera, mais cela permettra néanmoins d'établir un forum pour l'ouverture d'un dialogue et la définition de mesures d'incitation. » M^{me} Sreenivasan a réclamé que le gouvernement adopte un « cadre de réglementation précisant dans quelles conditions le gouvernement canadien serait prêt à assurer un soutien politique aux entreprises par l'entremise de ses ambassades, à leur verser une aide financière, par l'entremise d'EDC, à les faire bénéficier d'abris fiscaux aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ou à

faciliter des investissements par l'entremise du RPC ». En outre, « au strict minimum, le gouvernement canadien ne devrait soutenir, ni par l'entremise de ses politiques ni en accordant du financement, quelque initiative que ce soit qui compromet les droits humains ».

Les témoins ont proposé aussi la ratification d'importants traités en matière de droits de la personne comme la Convention internationale sur la protection des droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leurs familles entrée en vigueur le 1er juillet 2003, la multiplication des actions en faveur des droits de la personne au sein d'organisations internationales comme les Nations Unies et la mise en œuvre d'un programme d'étiquetage éthique des marchandises de manière que les consommateurs sachent comment sont fabriqués les produits qu'ils achètent.

M. Laliberté a aussi recommandé que le gouvernement exige des sociétés ouvertes qu'elles rendent compte dans leurs rapports annuels de la mise en oeuvre de leur code de responsabilité sociale, de manière qu'on puisse évaluer si ces politiques donnent des résultats.

Bien que la promotion des droits de la personne est un bien en soi, David Wheeler a dit au Comité qu'en prenant fermement position sur les droits de la personne et l'environnement, le gouvernement fédéral pourrait contribuer à promouvoir le Canada sur les marchés du monde entier : « les sociétés multinationales n'inspirent pas beaucoup confiance, mais nous avons l'occasion d'agir parce que nous n'avons pas à composer avec les critiques qui visent les multinationales de certains autres pays ». D'après lui, les sociétés canadiennes peuvent montrer au monde qu'il peut être avantageux de se donner des normes sociales et environnementales élevées. Il a signalé que les entreprises canadiennes responsables étaient en mesure de rendre les produits et services canadiens particulièrement attrayants : « Si c'est un produit canadien, cela veut dire que c'est un produit bien pensé, bien fait, par une entreprise responsable sur le plan social et environnemental. » Le Sous-comité recommande :

Recommandation 18 :

Que le gouvernement du Canada intègre à sa Stratégie à l'égard des marchés émergents un volet sur la responsabilité sociale (touchant les droits de la personne et les droits sociaux de même que la protection de l'environnement) et que, de manière plus générale, il assortisse ses programmes d'aide aux échanges et à l'investissement des conditions plus strictes relativement à la responsabilité sociale des entreprises.

G. Approche concertée au niveau de l'ensemble de l'administration

Il faudrait que le Canada se donne une approche concertée au niveau de l'ensemble de l'administration fédérale dans l'élaboration de sa Stratégie à l'égard des marchés émergents et de sa politique de commerce et d'investissement en général. Le présent rapport fait état de nombreux cas où plusieurs ministères et organismes fédéraux offrent des services analogues et de cas où des mesures de financement sont diluées par leur distribution entre plusieurs ministères.

Pierre Laliberté a aussi donné un exemple concret de la manière dont la scission de fait du MAECI a compliqué l'exportation de technologies sensibles. L'exportation de ces technologies exige un permis et, dans l'ancienne structure, la délivrance de ces permis d'exportation faisait l'objet de discussions où étaient abordés les intérêts de l'industrie et des syndicats, les droits de la personne et d'autres intérêts. Maintenant, Commerce international Canada octroie ces permis et, d'après M. Laliberté, le processus de consultation a disparu.

Robert Blackburn a aussi soulevé la question de la cohérence des politiques. Il a fait remarquer que, alors que l'Afrique est une priorité de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), elle est pratiquement absente du volet Commerce de l'Énoncé de politique internationale récemment publié par le gouvernement fédéral. À son avis, dans le contexte d'une stratégie visant les marchés émergents, tous les ministères fédéraux devraient travailler dans le même sens vers la réalisation d'un même objectif.

Andrew Steeves (vice-président, Services administratifs et planification stratégique, ADI Group Inc.) a lui aussi parlé de la nécessité de mieux coordonner les politiques entre le MAECI et l'ACDI. Il a précisé que le MAECI cherche surtout à promouvoir le commerce international et les investissements tandis que l'ACDI délaisse l'aide bilatérale au profit de l'affectation d'une part croissante de son budget d'aide aux institutions multilatérales comme les Nations Unies. Il a fait remarquer en outre que, contrairement à ce que font les organismes d'aide internationale européens et américains, quand l'ACDI finance des projets à l'étranger, elle hésite à offrir des produits canadiens dans le contexte de ces initiatives. Il ne dit pas que l'aide de l'ACDI devrait être subordonnée à l'achat de produits canadiens, mais que l'on rate ainsi la possibilité de faire la démonstration de la capacité et du savoir-faire des Canadiens.

Giles Crouch (Commercialisation et développement des affaires, MedMira Inc.) a abondé dans le même sens. D'après lui, le MAECI devrait s'entendre avec l'ACDI pour identifier les projets réalisés dans des pays en développement au sujet desquels des entreprises canadiennes pourraient faire des offres. Le Sous-comité est d'accord avec lui. S'il est démontré que l'aide conditionnelle est improductive, cela ne veut pas dire pour autant que nous devrions délibérément renoncer à des

possibilités d'affaires dans les pays en développement. En conséquence, nous recommandons :

Recommandation 19 :

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'entende avec l'Agence canadienne de développement international pour identifier les projets réalisés dans des pays en développement où le savoir-faire canadien pourrait être utile. Cette information devrait ensuite être rendue publique dans le contexte des mesures décrites à la recommandation 21.

Le Sous-comité a aussi entendu les vues du gouvernement sur la coordination de la politique commerciale au sein de l'administration fédérale. Comme Marcie Girouard (directrice générale intérimaire, Direction générale des technologies durables et des industries de services, Industrie Canada) l'a dit :

> Commerce international Canada est le principal responsable au sein du gouvernement canadien pour l'élaboration des politiques commerciales et des activités de développement commercial, mais c'est à nous [Industrie Canada] qu'[on] s'adresse pour avoir de l'expertise sectorielle, pour l'aider à mobiliser l'industrie ainsi que pour trouver des idées sur les types de domaines pouvant susciter l'intérêt des entreprises de même que pour l'aider à tenir des activités visant à encourager les entreprises canadiennes à se lancer dans l'exportation.

Le Sous-comité est conscient du fait que le commerce et l'investissement comportent des enjeux qui peuvent toucher de nombreux ministères et organismes. Nous encourageons les ministères à partager entre eux l'information et leurs connaissances. Nous pensons cependant qu'il faut adopter une approche qui soit visiblement coordonnée. Les particuliers et les entreprises qui cherchent de l'information sur les possibilités de commerce et d'investissement à l'étranger (dans n'importe quel secteur de l'économie), sur la politique gouvernementale en matière de commerce international, sur les outils de promotion des échanges et des investissements et sur les programmes d'aide aux exportations et à l'investissement devraient pouvoir trouver les réponses qu'ils cherchent au même endroit.

La Stratégie à l'égard des marchés émergents doit être un plan complet et cohérent auquel participent tous les acteurs et intérêts concernés autour du même objectif. D'abord et avant tout, elle doit avoir un leadership fort. En conséquence, le Sous-comité recommande :

Recommandation 20 :

Que le gouvernement du Canada adopte une approche globale vis-à-vis de la Stratégie à l'égard des marchés émergents, à savoir une approche claire et coordonnée où tous les ministères et organismes concernés offrent leur savoir-faire au ministre du Commerce international.

SOUTIEN DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES ENTREPRISES

A. Fournir de l'information sur les marchés et des services de préparation à l'exportation

La première chose à faire pour aider les entreprises à se prévaloir des possibilités de commerce et d'investissement à l'étranger, c'est de s'assurer qu'elles sont au courant de ces possibilités. Des témoins ont fait valoir au Sous-comité l'importance inestimable de sources de renseignements exacts et à jour sur les marchés, en particulier pour les petites et moyennes entreprises qui en général ne possèdent pas les ressources internes voulues pour faire elles-mêmes les travaux de recherche sur les marchés et de recherche de débouchés.

Le Sous-comité signale que le gouvernement du Canada fournit déjà une grande quantité d'informations sur les marchés par la voie de diverses sources. Le MAECI fournit ce genre d'information principalement par le biais de son Service des délégués commerciaux et offre par ailleurs dans ses publications de l'information sur les secteurs de croissance et les possibilités d'investissement. Industrie Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada offrent certains renseignements sur les marchés, tout comme Exportation et développement Canada. Les conseils d'entreprises bilatéraux et des groupes de recherche comme la Fondation Asie-Pacifique sont aussi de bonnes sources d'information sur les débouchés à l'étranger.

Le Sous-comité n'a pas entendu beaucoup de commentaires sur les services publics de renseignement sur les marchés, mais les témoins qui ont abordé la question ont dit en général que le gouvernement fournissait des services inestimables dans ce domaine. Certains estimaient qu'il faudrait consacrer davantage de ressources à l'information des entreprises sur les débouchés que présentent les marchés émergents prioritaires — en particulier en Chine. D'autres étaient d'avis que le gouvernement devrait fournir de l'information sur les débouchés à l'échelle mondiale pour permettre aux entreprises de faire des choix informés quant à ceux qui leur conviennent le mieux.

Un témoin cependant a proposé un changement au niveau du type d'information que le gouvernement fournit. Andrew Steeves estime que les services

publics chargés du commerce international — ici et à l'étranger — devraient fournir davantage de renseignements à jour sur les projets à venir au lieu d'analyses et d'études des tendances des marchés. Il a signalé qu'un délégué commercial en poste en Irlande l'informe régulièrement par courriel des projets à venir dans ce pays, information qu'il trouve extrêmement utile. Son entreprise ne donne pas toujours suite à cette information, mais elle lui a souvent été utile.

M. Steeves pense qu'il serait relativement simple d'établir un programme en bonne et due forme à partir de cet arrangement informel. Il serait facile de dresser des listes d'adresses de courriel à partir de renseignements fournis par les associations d'entreprises. Le personnel des ambassades pourrait alors envoyer des informations sur les projets régulièrement aux entreprises intéressées, tous les mois ou tous les trimestres, par exemple. Nous sommes tout à fait d'accord avec lui et, en conséquence, nous recommandons :

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada institue un programme dans lequel ses délégués commerciaux dresseraient régulièrement une liste de projets par secteur d'activité dans la région du monde dont ils s'occupent. Il faudrait établir un guichet d'information unique où seraient réunies toutes les informations rassemblées suivant la recommandation 19. Il faudrait afficher l'information sur les projets sur Internet et créer un système de diffusion qui permettrait aux entreprises canadiennes de s'abonner à des mises à jour gratuites de la liste des projets de leur secteur d'activité. Il faudrait mettre à la disposition des délégués commerciaux canadiens tous les outils dont ils ont besoin pour s'acquitter de cette tâche.

Le gouvernement fournit aussi un autre service important dans la mesure où il aide les entreprises à se préparer à exporter. Équipe Canada Inc., un réseau qui réunit plus de 20 ministères et organismes publics et les provinces et territoires, est en quelque sorte un guichet unique qui aide les entreprises à se renseigner et à se préparer à relever les défis de l'exportation. Par ailleurs, EDC offre des services de préparation à l'exportation dans le contexte de son programme de financement des échanges. Les témoins ont parlé favorablement de ces programmes, soulignant en particulier leur importance pour les PME.

À notre avis, l'information sur les marchés, la préparation à l'exportation et les programmes qui servent à informer les entreprises sur les débouchés et les défis que présentent les marchés étrangers doivent constituer la pierre angulaire de toute stratégie relative aux marchés émergents. Les marchés émergents présentent certes des occasions d'affaires alléchantes, mais les risques sont aussi

considérables. Comme l'a dit Margaret Vokes (sous-directrice générale, Conseil de commerce Canada-Inde) :

> [D]ans les marchés émergents il y a des risques, et l'on doit avoir une tolérance élevée au risque et avoir les reins solides, et il faut donc que les petites et moyennes entreprises soient très bien informées par le gouvernement et d'autres voix.

M^me^ Vokes a poursuivi en disant que les conseils d'entreprises bilatéraux avaient un rôle important à jouer, car ils peuvent faire comprendre aux entreprises que l'exploitation des débouchés sur les marchés émergents exige un engagement de longue durée et qu'elles ne doivent pas s'engager dans cette voie avant d'être prêtes. Comme elle l'a dit, traiter avec les marchés émergents exige un travail préparatoire considérable et une grande prudence. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que ses services d'information sur les marchés et de préparation à l'exportation informent bien les Canadiens sur les réalités de la conduite des affaires à l'étranger — sur les débouchés comme sur les risques que présentent ces marchés.

B. Ouvrir des portes aux entreprises canadiennes

> [P]our créer des liens avec nos pays partenaires, le gouvernement doit se faire remarquer davantage, en augmentant, par exemple, les visites, les délégations et les missions. — Dwain Lingenfelter

Le gouvernement est exceptionnellement bien placé pour aider les entreprises canadiennes à s'implanter à l'étranger. Il peut en particulier servir d'intermédiaire et aplanir les difficultés par l'établissement de relations diplomatiques cordiales et la promotion d'échanges commerciaux et gouvernementaux qui contribuent à encourager les affaires entre le Canada et les marchés émergents prioritaires. Le gouvernement a deux outils à sa disposition à cet égard : les visites de représentants du gouvernement de haut niveau et les instruments de promotion des échanges comme les missions commerciales d'Équipe Canada.

1. Visites de représentants du gouvernement de haut niveau

> [I]l n'y a rien de plus important que les relations de travail que peuvent tisser et entretenir les ministres du Commerce et tous les ministres fonctionnels avec leurs homologues chinois. — Margaret Cornish

Plusieurs témoins ont insisté sur l'importance de bonnes relations diplomatiques et de visites de représentants gouvernementaux de haut niveau dans le contexte d'une stratégie au sujet des marchés émergents. Il faut au minimum, comme l'a dit David Daly (directeur, Politique financière, Association canadienne des producteurs pétroliers), que le gouvernement du Canada s'efforce d'entretenir de bonnes relations diplomatiques avec les marchés émergents prioritaires.

Margaret Cornish (directrice générale, Conseil commercial Canada Chine) estime que l'établissement de relations étroites au niveau ministériel revêt une importance prépondérante dans l'établissement de saines relations bilatérales. À son avis, les ministres du Commerce international, de l'Agriculture et de l'Industrie du Canada — pour ne nommer que ces trois-là — devraient établir et entretenir des relations de travail très étroites avec leurs homologues chinois. Elle trouve que le Canada cultive mal ces relations par comparaison avec nos concurrents sur les marchés émergents. Elle recommande de multiplier les visites de représentants du gouvernement du Canada en Chine.

> Il faut y aller et y retourner, presque chaque année. Je suis sûre que de nombreux ministres [...] diront qu'ils n'ont pas le temps de le faire, mais si vous voulez construire des relations profondes avec la Chine, c'est le temps qu'il faut y consacrer.

Le Sous-comité estime que ce message vaut aussi pour les autres marchés émergents prioritaires.

On nous a fait valoir que les visites de délégations de haut niveau — particulièrement quand y participent le premier ministre ou d'autres ministres — faisaient comprendre aux marchés émergents que le Canada cherche vraiment à étoffer ses relations économiques avec eux. Ces visites font connaître le Canada et peuvent utilement mettre en relief l'apport des entreprises canadiennes déjà actives sur ces marchés. En outre, comme l'a dit Roderick Bell, toutes les cultures valorisent les contacts en personne.

Le Sous-comité a reçu un groupe de témoins canadiens en provenance d'États arabes qui ont parlé des débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région du monde et des difficultés que celles-ci doivent surmonter. Leurs commentaires montrent clairement que les visites de parlementaires et de ministres suscitent beaucoup d'attention et aident beaucoup les entreprises canadiennes actives dans cette région.

En outre, ces visites ont un impact important au Canada, car elles permettent de faire connaître les réalisations des entreprises canadiennes sur les marchés émergents et, dans le cas de régions comme les États arabes, elles contribuent à corriger certaines idées fausses qui circulent sur cette région. Comme l'a dit Dwain Lingenfelter (président et chef de la direction, vice-président, Relations avec le gouvernement, Nexen Inc., Conseil de commerce canado-arabe) :

Si un ministre canadien était là pour participer à une inauguration ou célébrer un investissement, non seulement dans le cadre des missions commerciales qui cherchent des débouchés, mais aussi lorsqu'une compagnie pétrolière ou Bombardier ouvre une nouvelle usine, alors les médias au Canada parleraient moins de ce qui cloche dans cette région, mais plutôt de la visite d'un ministre ou du premier ministre qui célèbre le succès des entreprises canadiennes là-bas.

Recommandation 23 :

Que, pour renforcer les relations au niveau ministériel et aux paliers élevés du gouvernement, le gouvernement du Canada augmente le nombre et la fréquence des visites officielles dans les marchés émergents prioritaires. Les visites en Chine, en Inde, au Brésil et en Russie doivent avoir la priorité, mais il faudrait aussi organiser le plus souvent possible des visites dans les autres marchés émergents.

2. Missions commerciales à l'étranger

Les missions commerciales du genre de celles d'Équipe Canada peuvent aussi utilement promouvoir les échanges. Ces missions varient considérablement en importance et en portée, mais il s'agit en général de délégations de représentants du gouvernement du Canada et de gens d'affaires qui se rendent dans un pays étranger pour y faire de la prospection.

L'expression « Équipe Canada » décrit en général les missions de grande envergure, le plus souvent composées du premier ministre, d'autres ministres et de centaines de gens d'affaires. Depuis octobre 2004, des missions d'Équipe Canada se sont rendues en Chine, en Inde et au Brésil.

Les vues des témoins sur les grandes missions d'Équipe Canada étaient partagées. Certains voient dans ces missions un outil efficace de promotion des échanges et des investissements, utile non seulement pour cultiver des relations commerciales, mais aussi pour faire connaître le Canada et les entreprises canadiennes. Phil Hodge a dit que, pour avoir lui-même participé à des missions d'Équipe Canada, il les recommanderait à d'autres gens d'affaires. Il a cependant précisé que le succès de ces missions dépendait dans une large mesure de l'apport de chacun. Patrick Rooney (vice-président principal, Financement du commerce international et Relations avec les correspondants, Banque Scotia) trouve aussi que ces missions sont utiles.

D'autres témoins étaient moins convaincus de l'utilité des missions d'Équipe Canada, estimant que, dans des missions d'une telle envergure, on perdait parfois de vue le but premier de la mission, la recherche de débouchés. À leur avis, les

missions d'Équipe Canada sont axées davantage sur les relations politiques bilatérales que sur la promotion des échanges et des investissements.

Si les témoins ne s'entendaient pas sur la valeur des grandes missions commerciales, ils étaient cependant presque unanimes à dire que les missions commerciales sont utiles. C'est la taille et la portée de certaines de ces missions que certains trouvent discutables. Des témoins ont dit estimer que de petites missions commerciales concentrées sur des secteurs d'activité précis sont plus utiles. Leurs vues ont été le mieux résumées par David Wheeler, qui a dit :

> La manière dont sont actuellement organisées les missions commerciales, qui consiste à remplir un avion de représentants de toutes sortes d'industries pour les envoyer dans une ville étrangère où ils auront des contacts aléatoires avec des tas de gens un peu au hasard, n'est pas la bonne. Ce qu'il vaudrait mieux faire, c'est procéder de manière sectorielle. On pourrait envoyer des cadres d'entreprises pétrolières et gazières accompagnés du premier ministre ou de hauts fonctionnaires au Venezuela [par exemple], car l'activité pétrolière et gazière y est forte, et de cette manière on met en contact des réseaux denses de compagnies pétrolières et gazières canadiennes et locales.

Les témoins ont proposé des manières de rendre les missions commerciales du Canada plus efficaces. Dwayne Wright (membre, conseil d'administration, Association canadienne des importateurs et exportateurs) estime que les missions devraient se concentrer moins sur les exportations et faire aussi la promotion des importations. À son avis, des importations bon marché contribueraient à rendre les entreprises canadiennes plus compétitives sur les marchés internationaux. La promotion des importations attesterait l'importance que le Canada accorde au commerce bilatéral et à la constitution de chaînes d'approvisionnement mondiales. Yuen Pau Woo a ajouté qu'il ne faut pas sous-estimer l'importance de la promotion des importations, en particulier pour attirer l'investissement étranger au Canada.

Ce message semble avoir été bien reçu par les représentants du gouvernement. Ken Sunquist a indiqué que si les missions du début et du milieu des années 1990 étaient axées presque exclusivement sur les exportations, elles avaient considérablement évolué depuis. Maintenant, les missions commerciales ne consistent plus seulement à mousser nos exportations, mais traitent d'investissement, de partenariats stratégiques et d'autres types d'ententes commerciales — du « commerce au sens général » comme l'a dit M. Sunquist. Dans un sens, l'expression « mission commerciale » est presque devenue impropre.

On a aussi recommandé que le Canada fasse un effort soutenu sur le plan de la promotion des échanges. Des témoins nous ont appris qu'un programme permanent de missions de promotion des échanges et des investissements, combiné à des visites ministérielles soigneusement planifiées, montrerait aux

entreprises canadiennes comme à nos partenaires commerciaux de l'étranger que le Canada tient à développer ses relations commerciales.

Il y a enfin la question de savoir où le Canada doit concentrer les activités de ses missions commerciales. Le Sous-comité sait qu'il est difficile de multiplier les visites dans les pays cibles sans réduire le nombre de pays où le Canada envoie des missions commerciales. David Hutton a dit souhaiter qu'une délégation se rende dans les États arabes. Le Sud-Est de l'Asie mérite certainement qu'on s'y intéresse aussi.

Le Sous-comité estime que les missions commerciales — mettant l'accent aussi sur les investissements et le développement de relations d'affaires en général — sont utiles dans le contexte d'une stratégie visant les marchés émergents. Non seulement ces missions suscitent des échanges et des investissements, mais elles montrent que le Canada cherche à resserrer les liens économiques avec les pays concernés. Nous louons les efforts déployés récemment pour mousser le Canada au Brésil, en Chine et en Inde et estimons important de continuer de viser ces pays et d'ajouter la Russie à la liste. Nous recommandons donc :

Recommandation 24 :

Que le Canada augmente le nombre de missions commerciales dans les principaux marchés émergents. Il faudrait prévoir des missions de grande envergure et certaines de moindre importance au moins deux ou trois fois par an. Les petites missions devraient être concentrées sur des branches d'activité données, suivant les besoins.

Il faut bien voir cependant que ce sont les entreprises qui déterminent où sont les débouchés. En conséquence, nous recommandons aussi :

Recommandation 25 :

Que le gouvernement du Canada consulte les entreprises et les associations d'entreprises sur une base régulière pour déterminer dans quels pays — en dehors de la Chine, de l'Inde, du Brésil et de la Russie — et dans quels secteurs d'activité les missions commerciales seraient le plus utiles. En termes de priorité, ces missions viendraient après celles qui sont décrites à la recommandation 24.

Enfin, nous estimons que les récentes missions du Canada au Brésil, en Chine et en Inde offrent au gouvernement du Canada la possibilité de raffiner son

service de promotion des échanges. Il serait utile que le gouvernement consulte ceux qui ont participé à ces missions pour déterminer ce qu'il faudrait modifier, le cas échéant, pour rendre ces missions plus efficaces. Nous recommandons donc :

Recommandation 26 :

Que le gouvernement du Canada consulte les personnes qui ont participé aux récentes missions commerciales au Brésil, en Inde et en Chine pour connaître leurs vues sur la manière d'améliorer les missions de ce genre.

3. Visites de délégations étrangères au Canada

Certains témoins ont dit au Comité que le Canada devrait faire davantage d'efforts pour inviter des délégations étrangères au Canada, qu'il s'agisse de visites gouvernementales officielles ou de délégations de cadres du gouvernement et de l'entreprise analogues aux missions commerciales d'Équipe Canada. Certains voient dans la multiplication des visites de délégations étrangères un moyen de promouvoir le resserrement des liens économiques avec les marchés émergents. Phil Hodge serait favorable à « toute initiative ou tout soutien financier visant l'accueil de délégations étrangères en visite dans nos entreprises canadiennes ».

Les visites de délégations étrangères au Canada présentent effectivement des avantages potentiels considérables. D'abord, elles permettent de mettre en relief l'expertise, les installations et le savoir-faire canadiens. Ensuite, elles permettent aux délégations étrangères de se faire une bonne idée de ce que le Canada et les entreprises canadiennes ont à offrir. Les visites d'investisseurs potentiels sont aussi utiles aux petites entreprises qui n'ont pas les moyens ou la possibilité de participer aux missions du Canada à l'étranger.

D'un autre côté, les visites de délégations étrangères au Canada aident aussi à informer les Canadiens sur les débouchés à l'étranger. La couverture de ces visites par les médias attire l'attention sur le pays de la délégation. Enfin, les gens d'affaires canadiens ont l'occasion de rencontrer les membres de délégations lors des activités organisées durant la visite. Phil Hodge estime que les visites de délégations étrangères au Canada sont plus utiles que l'inverse. Yuen Pau Woo aussi estime que le Canada devrait chercher davantage à faire venir des délégations gouvernementales et commerciales au Canada, surtout pour attirer des investissements étrangers.

Enfin, les délégations en provenance de l'étranger ne doivent pas nécessairement être composées uniquement de visiteurs étrangers. En encourageant la participation de Canadiens actifs sur les marchés émergents, on peut contribuer à informer les autres entreprises sur les possibilités que présentent

les marchés étrangers. Denis Thibault, ambassadeur du Canada au Koweït, nous a dit qu'en raison de leurs préjugés à l'égard des États arabes les entreprises canadiennes ne saisissent pas les énormes débouchés qu'offre la péninsule, qui connaît une relative stabilité. Selon lui, en faisant connaître les succès des entreprises canadiennes dans la région, on contribuerait à corriger certaines des idées préconçues qui circulent sur cette région du monde. Il serait utile à cet égard de faire venir au Canada des gens d'affaires qui travaillent à l'étranger.

Le Sous-comité estime que le Canada doit encourager plus activement les échanges de haut niveau avec les marchés étrangers. Ces visites aident les entreprises canadiennes en leur faisant connaître les débouchés et les difficultés à surmonter, en mettant en valeur les réalisations et le savoir-faire canadiens et en contribuant à établir des contacts avec l'étranger. En outre, le resserrement des relations avec les leaders gouvernementaux peut éventuellement aboutir à la conclusion d'accords en bonne et due forme visant à établir des relations plus étroites. Nous recommandons donc :

Recommandation 27 :

Que le gouvernement du Canada lance une campagne de sensibilisation qui encourage activement les hauts fonctionnaires et les dirigeants d'entreprises des marchés émergents à se rendre au Canada le plus souvent possible. Les Canadiens actifs dans les pays concernés devraient aussi être invités à participer à de telles visites.

C. Programmes d'aide aux exportations

1. Programmes courants

Le gouvernement du Canada offre un certain nombre de programmes d'aide financière aux entreprises qui envisagent d'exporter ou d'investir à l'étranger. Il ne s'agit pas de subventions à l'exportation. Les organismes concernés sont des intermédiaires et offrent notamment de l'assurance ou compensent le coût des affaires à l'étranger, principalement en offrant des prêts remboursables. Il s'agit des suivants :

- **Exportation et développement Canada (EDC)** : EDC offre du crédit et de l'assurance à l'exportation et s'intéresse en particulier aux marchés à risque élevé, dont les banques commerciales et les assureurs privés hésitent à s'occuper.

- **Corporation commerciale canadienne (CCC)** : La CCC aide les entreprises canadiennes à décrocher des contrats d'approvisionnement à l'étranger.

- **Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI)** : Le PCI de l'ACDI offre une aide financière aux entreprises canadiennes qui envisagent d'investir dans les pays en développement.

En général, les avis étaient plutôt favorables sur ces programmes. Un témoin cependant a formulé des réserves. Pierre Laliberté trouve qu'EDC encourage activement les entreprises canadiennes à exporter leurs activités à forte intensité de main-d'œuvre pour devenir plus compétitives, ce qui ferait perdre des emplois au Canada. Par contre, à la défense de ce programme, Eric Siegel (vice-président directeur, Services financiers à moyen et à long terme, Exportation et développement Canada) a précisé au Comité qu'EDC ne soutenait que les opérations qui présentent un avantage net pour le Canada, bien que cet avantage ne soit pas limité à la création ou à la protection d'emplois au Canada.

Si la plupart des témoins étaient en général satisfaits des programmes d'aide aux exportations et à l'investissement, certains ont exprimé des réserves quant au niveau de financement public. Certains ont recommandé que le gouvernement accorde davantage de ressources à EDC pour permettre à celle-ci d'accroître sa présence internationale. Pour sa part, Peter Kieran (président, CPCS Transcom Ltd) a des réticences au sujet des modifications apportées récemment au PCI de l'ACDI. Depuis le 1er avril 2005, les dépenses couvertes ont été considérablement réduites et la taille minimale des projets admissibles a été relevée. Selon M. Kieran, ces modifications rendent le PCI bien moins intéressant, surtout pour les petites entreprises désireuses de faire des affaires dans les pays en développement.

Par ailleurs, plusieurs témoins ont signalé des lacunes dans l'éventail des services publics offerts. Certains estiment par exemple que le mandat actuel d'EDC empêche l'organisation de participer aux nouvelles réalités que sont l'approvisionnement sur le marché international, les chaînes d'approvisionnement et les industries du savoir.

Par exemple, Phil Hodge a signalé que son entreprise, Westport Innovations Inc., est une entreprise de recherche qui vend des idées — des technologies — à d'autres entreprises qui s'en servent pour fabriquer des produits. EDC peut aider le fabricant à exporter, mais pas Westport. Comme l'a dit M. Hodge :

> Le mandat d'EDC ne me pose aucun problème. Je crois que cet organisme effectue un excellent travail. C'est simplement qu'en raison de ce mandat, nous ne pouvons pas bénéficier de l'aide d'EDC. Son mandat n'est pas assez large. La raison est que nous n'exportons aucun produit.

Peter Kieran a signalé une autre lacune — l'aide aux exportateurs des pays en développement. M. Kieran admet que l'on a souvent considéré que les importations en provenance de l'étranger privaient les Canadiens d'emplois, mais il signale que les pays en développement n'ont pas les ressources voulues pour acheter des produits canadiens s'ils ne peuvent pas vendre leurs propres produits au Canada. Il estime par ailleurs que les producteurs canadiens ont tout à gagner à se procurer des intrants bon marché.

D'autres idées ont été avancées. Rajendra Gupta (président et directeur général, ProSoya Inc.) a proposé un programme hybride qui combinerait les points forts du PCI de l'ACDI au chapitre des investissements dans les pays en développement et d'EDC dans le domaine de l'aide à l'exportation. À son avis, chacune des deux organisations offre un service important, mais ni l'une ni l'autre ne répond complètement aux besoins des entreprises.

Sur la foi des témoignages entendus, nous estimons que le gouvernement du Canada doit revoir ses programmes de développement des exportations et d'aide à l'exportation pour s'assurer qu'ils répondent aux besoins des entreprises. Les lacunes identifiées plus haut doivent être comblées. En conséquence, nous recommandons :

Recommandation 28 :

Que, compte tenu des lacunes identifiées dans le présent rapport, le gouvernement du Canada revoie le champ d'action et le mandat de ses programmes de soutien du commerce international et des investissements et qu'il y apporte les changements nécessaires.

2. Programme de développement des marchés d'exportation

Des témoins ont parlé au Sous-comité du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Créé en 1971, le PDME a pour mandat d'aider les petites entreprises qui songent à exporter pour la première fois ou qui veulent exporter vers de nouveaux marchés. Il aide ces entreprises à identifier et à exploiter les possibilités de vente et d'investissement à l'étranger en partageant les coûts et les risques de la mise en œuvre de plans de développement des exportations sur de nouveaux marchés.

Jusqu'au 31 mars 2004, le PDME comportait deux composantes principales. La première, la composante industrielle (PDME-Industrie) avait pour mission d'aider les petites entreprises à pénétrer un marché étranger ou à y prendre de l'essor en les aidant à identifier et à exploiter les débouchés. Aux termes de la composante industrielle du PDME, le gouvernement assume une partie des coûts et des risques

d'un projet donné d'une entreprise, laquelle le rembourse par la suite à même les ventes générées par le projet. La composante industrielle du PDME comportait trois éléments : Stratégie de développement des marchés (SDM), Entreprises novices à l'exportation (ENE) et Soumissions pour projets d'immobilisations (SPI). Elle a été éliminée à la suite de l'examen des dépenses du gouvernement.

Certains témoins se sont dits déçus par la suppression de la composante industrielle du PDME. Margaret Vokes estime qu'elle convenait bien à une stratégie visant les marchés émergents — elle était conçue pour compenser certains des coûts des affaires sur des marchés où les risques et les coûts sont élevés. Rajendra Gupta a abondé dans le même sens : « Si ce type d'aide financière était rétabli ou disponible sous une autre forme, les petites entreprises pourraient en profiter. »

Ces témoins, et d'autres encore, prônent le rétablissement de la composante industrielle du PDME ou la création d'un programme similaire axé sur les marchés émergents. À ce propos, Anthony Eyton a dit que le gouvernement envisageait peut-être déjà un programme de remplacement. Selon lui, un nouveau programme pourrait être fusionné avec le PCI de l'ACDI puisqu'ils serviraient des fins analogues. Il a aussi recommandé que, si le PDME est renouvelé, il cible des pays précis comme la Chine, l'Inde et le Brésil et que les exportations aux États-Unis n'y soient pas admissibles; à son avis, les entreprises canadiennes n'ont pas besoin d'aide pour trouver des clients aux États-Unis.

La deuxième composante du PDME vise les associations commerciales (PDME-AC). Ce programme existe toujours. Il offre une aide financière non remboursable aux associations commerciales et industrielles sectorielles d'envergure nationale qui font la promotion en général des produits et services de leurs membres sur le marché international. Les associations qui bénéficient de l'assistance du PDME organisent des activités sectorielles de promotion des exportations pour le compte de leurs membres. Ces activités sont particulièrement importantes pour les petites et moyennes entreprises qui le plus souvent n'ont pas les moyens d'en organiser elles-mêmes.

Bernard Courtois a une haute opinion du PDME-AC. Il considère que ce programme est utile pour promouvoir l'échange d'informations entre associations. Il a demandé au Sous-comité de voir à ce que le programme continue de jouer un rôle de soutien. Il pense cependant qu'il pourrait être opportun de procéder à certaines modifications pour faire en sorte que la définition des activités essentielles du PDME soit compatible avec l'objectif du programme, à savoir faciliter l'exploitation des occasions d'affaires sur les marchés émergents.

À notre avis, on a grand besoin de programmes comme le PDME si l'on veut que les PME participent à la Stratégie à l'égard des marchés émergents. Nous avons remarqué que certains témoins n'étaient pas optimistes quant aux occasions d'affaires que présentent les marchés émergents pour les PME, en particulier en

Chine. La plupart estiment que les coûts et les difficultés que présentent les marchés émergents sont tels que la plupart des petites entreprises ont peu de chances d'y survivre suffisamment longtemps pour y réaliser des bénéfices. Comme l'a dit Avrim Lazar (président-directeur général de l'Association des produits forestiers du Canada) :

> Certaines petites entreprises peuvent trouver des petites niches en Chine et en Inde, mais en réalité, il est peu probable qu'elles réussiront à long terme.

Margaret Cornish est du même avis. Parlant des missions commerciales, elle est allée jusqu'à dire que le gouvernement rendrait peut-être service aux PME en évitant de les aider à s'engager sur ces marchés.

> [O]n rend probablement service aux petites entreprises en faisant le tri parmi elles. Il faut beaucoup d'argent pour faire des affaires en Chine, et il vaut mieux que ces entrepreneurs le sachent dès le départ. Cela les encourage à faire les efforts de préparation nécessaires pour tirer profit de la mission.

Compte tenu des occasions d'affaires et d'investissement que présentent les marchés émergents, nous estimons que toutes les entreprises canadiennes qui souhaitent faire des affaires en Chine, en Inde, au Brésil ou ailleurs devraient pouvoir le faire. Cependant, vu les difficultés précitées, le gouvernement doit offrir une aide solide aux PME sur le plan du développement des exportations sans pourtant susciter chez elles des attentes irréalistes. Nous estimons que les programmes comme le PDME, associés à un fort élément de préparation à l'exportation, peuvent aider les PME à maximiser leurs chances de succès. Nous recommandons donc :

Recommandation 29 :

Que, vu la suppression de la composante industrielle du Programme de développement des marchés d'exportation, le gouvernement du Canada envisage de créer un programme pour aider les petites et moyennes entreprises à assumer les coûts et les risques des affaires sur les marchés émergents.

D. Une aide sur place suffisante

> Si le Canada veut vraiment accéder à ces marchés, créer des emplois au Canada [...] il va falloir accroître le nombre de gens sur place dans ces marchés émergents. — Avrim Lazar

Les ambassades et consulats du Canada jouent un rôle considérable dans le succès des entreprises canadiennes à l'étranger. Comme l'a dit Albert Eringfeld, les fonctionnaires en poste à l'étranger rendent des services utiles aux entreprises

canadiennes : ils leur fournissent de l'information sur les marchés et les acheteurs locaux, ils organisent des rencontres avec des gens d'affaires et des fonctionnaires et ils aident à surmonter divers obstacles au commerce et à résoudre des problèmes.

En fait, les audiences ont permis de mettre en relief la considération unanime des témoins pour les délégués commerciaux et les autres employés des ambassades du Canada à l'étranger. Les témoins ne tarissaient pas d'éloges sur eux, vantant les services que ceux-ci leur ont prodigués à l'étranger.

Ils étaient cependant presque unanimes pour réclamer que le Canada accroisse ses ressources humaines à l'étranger. Beaucoup de témoins estiment que ce serait un excellent investissement pour le Canada et qu'une meilleure représentation à l'étranger serait rentable compte tenu des emplois qui seraient créés au Canada par l'augmentation des échanges et des investissements qui en résulterait.

La présence internationale du Canada s'est amoindrie ces dernières années. Dans l'Énoncé de politique internationale publié récemment, le gouvernement fédéral admet que les compressions budgétaires des années 1990 ont beaucoup réduit le nombre des fonctionnaires canadiens employés à l'étranger. D'après l'Énoncé, 50 p. 100 environ du personnel des ministères des affaires étrangères des pays du G-8 sont affectés à l'étranger contre seulement 25 p. 100 pour le Canada.

Nous sommes heureux de constater que l'on commence à rectifier la situation. Le budget de 2005 prévoit une somme additionnelle de 42 millions de dollars pour renforcer la présence du Canada à l'étranger, mais il reste encore beaucoup à faire.

Certains témoins ont précisé que cette augmentation des services à l'étranger ne doit pas être limitée aux services des délégués commerciaux. Robert Blackburn a fait remarquer que, dans des marchés comme la Chine en particulier, les considérations personnelles, économiques et politiques sont inextricablement liées et qu'on a besoin, dans ces pays, de gens polyvalents.

Reste à déterminer où diriger ces ressources. Les témoignages à ce sujet étaient moins clairs. Certains témoins estimaient que si le Canada entend vraiment concentrer ses efforts sur certains marchés émergents, il doit distribuer les ressources en personnel en conséquence. Nous avons entendu dire que l'Australie avait adopté une approche très ciblée : il n'y a que 80 bureaux commerciaux australiens dans le monde contre 220 pour le Canada. Par contre, les bureaux australiens sont concentrés dans les pays considérés comme prioritaires. Ainsi, l'Australie a plus de bureaux et de personnel en Chine que n'en a le Canada.

Il y a par contre d'autres marchés intéressants où les possibilités d'affaires abondent, mais où le Canada est relativement mal représenté. Des témoins nous ont dit notamment que nous devrions augmenter nos ressources dans les États arabes — une région qui, d'après le Sous-comité, présente un potentiel considérable pour le Canada. Par ailleurs, un seul bureau assure la représentation du Canada pour les trois pays baltes. Il y a certainement d'autres pays — en Asie du Sud-Est, par exemple — où les occasions d'affaires mériteraient une aide gouvernementale additionnelle sur le terrain.

Pour ce qui est de la politique gouvernementale en la matière, il semble que le gouvernement fédéral a déjà opté pour une approche plus concentrée. D'après l'Énoncé de politique internationale, le Canada entend :

> [R]econfigurer notre réseau de missions, afin de renforcer notre présence dans les régions où nos intérêts vont croissant (comme l'Asie et le Moyen-Orient), en partenariat avec les autres ministères présents à l'étranger[1].

Recommandation 30 :

Que, abstraction faite de la récente augmentation de crédits annoncée dans le Budget de 2005 pour renforcer la présence du Canada à l'étranger, des ressources additionnelles soient consenties pour accroître encore l'aide offerte sur place aux entreprises canadiennes dans les marchés étrangers.

Parmi les rares critiques formulées à l'égard des bureaux du Canada à l'étranger, l'une concerne la durée, trop courte selon certains témoins, des affectations. Phil Hodge a indiqué que, sur une affectation de trois ans sur le terrain, les délégués commerciaux passent entre 18 et 24 mois à se familiariser avec leurs nouvelles fonctions, ce qui signifie qu'ils ne sont pleinement opérationnels que la dernière année de leur affectation. Il sait que certains délégués préféreraient ne pas rester plus de trois ans au même endroit, mais il demeure convaincu que les entreprises canadiennes auraient tout à gagner à traiter avec des délégués commerciaux ayant une expérience plus longue, surtout sur les marchés asiatiques où le succès des entreprises dépend dans une large mesure de tout un réseau de relations.

Le Sous-comité partage ces vues. Il avait d'ailleurs formulé une recommandation en ce sens dans son dernier rapport, *Donner un nouveau souffle aux relations entre le Canada et l'Asie-Pacifique* (recommandation 27), qu'il estime important de reprendre ici. En conséquence, nous recommandons :

---

[1] *Fierté et influence : notre rôle dans le monde. Diplomatie*, p. 35.

Recommandation 31 :

Que le gouvernement du Canada porte à cinq ans la durée des affectations internationales des délégués commerciaux en Chine, en Inde, au Brésil et en Russie.

E. La question des visas

> [N]ous avons de la difficulté à les faire venir ici pour visiter une usine ou négocier une entente — Rajendra Gupta

De tous les témoignages que nous avons reçus durant notre analyse des éléments à inclure dans une stratégie portant sur les marchés émergents, les plus troublants concernaient la question de l'immigration et des visas. Plusieurs témoins nous ont fait part d'un message identique : le processus de délivrance des visas constitue un obstacle majeur au resserrement des liens économiques avec les marchés émergents.

Les témoins n'ont pas mâché leurs mots. Yuen Pau Woo a affirmé que la question des visas constituait l'objet de plainte le plus courant des gens d'affaires cherchant à faire des affaires en Inde et en Chine. Rajendra Gupta et Albert Eringfeld ont eux aussi fait état des difficultés considérables auxquelles ils font face quand ils veulent faire venir des acheteurs ou des investisseurs potentiels ou des délégations au Canada. D'après Yuen Pau Woo, « c'est arrivé encore une fois il y a trois semaines à l'occasion d'une grande foire commerciale qui avait lieu à Vancouver et où 60 p. 100 de la délégation chinoise s'est fait refuser un visa. »

Margaret Cornish a aussi fait état du taux élevé de rejet des demandes de visa émanant de Chinois. Elle a dit qu'il arrivait beaucoup trop souvent que des personnes haut placées au gouvernement ou dans l'entreprise voient leur demande de visa rejetée. Elle a ajouté que, d'après le consulat général de Toronto, la moitié des demandes sont rejetées : « comment peut-on faire des affaires avec des gens quand 50 p. 100 d'entre eux se voient claquer la porte au nez? »

Certains témoins étaient frustrés en particulier par ce qu'ils considèrent comme l'absence d'uniformité et de critères clairs dans l'analyse des demandes de visa. Chi Lin (président, Canada-China Society of Science and Technology Industries) a longuement parlé de ce problème. Il a dit que dans bien des cas, des requérants qui se sont pliés à toutes les formalités voient leur demande de visa rejetée sans explication. On ne leur dit pas non plus quelles informations supplémentaires auraient pu rassurer les services d'immigration. Le Sous-comité a en outre entendu dire que les entreprises canadiennes n'ont jamais pu obtenir de la section des visas d'Immigration Canada une liste précise des pièces justificatives requises pour permettre à un associé étranger de venir au Canada en voyage d'affaires.

À cause de la difficulté pour les entreprises canadiennes d'obtenir des visas pour des clients ou des investisseurs potentiels, certaines personnes interviennent dans le processus pour aider leurs homologues étrangers. Gary Comerford (vice-président, International et directeur général — Inde, Conseil de commerce Canada-Inde) affirme que les choses se passent mieux quand il écrit une lettre à l'appui de la demande d'un requérant. Il admet cependant que cela suppose l'existence d'un protocole non écrit : les gens qui veulent faire des affaires au Canada ne savent pas que la lettre d'un Canadien peut les aider ni à qui s'adresser pour en obtenir une.

D'après des représentants du gouvernement, il y a trop de requérants pour les recevoir tous en entrevue, si bien que tout se ramène à une évaluation du risque. Pour eux, le principal problème est la fraude. Ken Sunquist a donné l'exemple hypothétique d'une entreprise chinoise qui voudrait envoyer cinq personnes au Canada pour aller visiter une entreprise canadienne. Il peut arriver, dit M. Sunquist, que l'entreprise chinoise en question envoie quatre employés au Canada et vende la cinquième place à une personne qui cherche à entrer illégalement dans notre pays.

Pour Rénald Gilbert (directeur, Politique et programmes économiques, Direction générale de la sélection, ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration), trois autres facteurs compliquent les choses : le manque de personnel, le fait que le bureau du Canada concerné n'a en général aucune information ou très peu sur le requérant et enfin la complexité du système canadien, dont M. Gilbert a donné un exemple :

> [L]orsque des ressortissants d'autres pays viennent au Canada par affaires, certains peuvent se qualifier en tant que travailleurs de sous-catégories qui exigent une évaluation de DRHC pour s'assurer qu'on ne vole pas d'emplois aux Canadiens. Certains doivent se soumettre à cette évaluation, mais pas tous.

Le Sous-comité a été saisi de cas où cette évaluation a causé du tort à l'économie canadienne. Ken Sunquist a cité le cas d'une usine de textiles du Québec qui a dû fermer temporairement parce que le Canada refusait de délivrer des visas à des travailleurs chinois au nom de la protection des emplois au Canada. On nous a donné d'autres exemples précis où des occasions d'affaires ont été ratées parce que des visas avaient été rejetés ou que le processus de délivrance des visas était trop long.

Les entreprises et les associations commerciales ne sont pas indifférentes aux difficultés auxquelles font face les agents d'immigration, mais elles sont néanmoins frustrées par les évaluations contradictoires de la situation; les bureaucrates affirment que la situation s'améliore, mais les entreprises, elles, le contestent.

Le message des témoins sur cette question a été bien résumé par Gary Comerford : « faisons comme si la Chine et l'Inde étaient des partenaires commerciaux importants pour nous ». Nous sommes d'accord avec lui. À notre avis, il est parfaitement normal que des associés et investisseurs potentiels souhaitent se rendre au Canada pour se renseigner sur les occasions d'affaires, voir leurs investissements, rencontrer leurs associés ou explorer le potentiel que présente notre pays pour eux. Il semble inacceptable que les entreprises canadiennes soient forcées de faire des tours de passe-passe, comme l'a dit un témoin, pour améliorer leurs chances de faire approuver des visas.

Il faut améliorer la rapidité, la transparence et la prévisibilité du processus de délivrance de visas aux gens d'affaires. Le Comité note que, en Inde, le Canada a confié à une entreprise privée l'exploitation de neuf centres de demande de visa où les résidents du pays peuvent déposer leurs demandes. Celles-ci sont ensuite transmises pour approbation au Haut-commissariat du Canada ou au consulat général du Canada à Chandigarh. La formule nous paraît intéressante, mais il reste encore beaucoup à faire. En conséquence, le Sous-comité recommande :

Recommandation 32 :

Que le gouvernement du Canada revoie le processus de délivrance de visas en vue de l'accélérer. Dans ce contexte, le gouvernement devrait veiller à assurer des services de demande de visa suffisants dans les villes les plus centrales ou celles où la demande est élevée.

Recommandation 33 :

Que le gouvernement du Canada dresse une liste claire et explicite des pièces justificatives que doivent produire les personnes qui font une demande de visa d'affaires compte tenu des impératifs de sûreté et de sécurité.

Recommandation 34 :

Que le gouvernement du Canada institue une procédure accélérée à l'intention des personnes qui font des demandes de visa d'affaires multiples. Les candidats feraient l'objet d'un contrôle initial approfondi, mais une fois qu'un visa aurait été accordé pour une première visite, les demandes de visa subséquentes seraient rapidement approuvées.

Recommandation 35 :

Que le gouvernement du Canada envisage d'instituer une procédure accélérée semblable à celle qui est décrite à la recommandation 34 à l'intention des entreprises qui dépêchent souvent du personnel au Canada. Suivant cette procédure, les entreprises qui passent avec succès un contrôle préliminaire et affichent un bon dossier pourraient obtenir une autorisation accélérée pour l'admission régulière au Canada de personnes munies d'un visa temporaire pour gens d'affaires. Ces personnes pourraient varier à la condition qu'elles répondent toutes aux exigences du Canada en matière d'immigration.

Enfin, le Sous-comité a été saisi d'une demande émanant d'Anthony Eyton qui a demandé que le Canada cesse d'exiger un visa des Brésiliens, car cela constitue selon lui une entrave inutile à la coopération économique. M. Eyton a fait remarquer que le Canada n'a pas toujours exigé un visa des Brésiliens et que le Brésil s'est mis à exiger un visa des visiteurs canadiens simplement en réponse à la décision du Canada d'exiger un visa des visiteurs brésiliens. Le Sous-comité convient que le fait d'exiger un visa peut brider la croissance des échanges et des investissements entre le Canada et les autres pays et que cette exigence doit être supprimée là où elle n'est pas nécessaire. En conséquence, nous recommandons :

Recommandation 36 :

Que le gouvernement du Canada revoie la liste des pays dont les ressortissants doivent produire un visa d'entrée et qu'il cesse d'exiger un visa quand cela est inutile. Il libérera ainsi des ressources humaines qui pourront être affectées aux pays où les besoins sont plus grands.

F. Mettre en valeur les produits et les entreprises du Canada

Plusieurs témoins ont dit que le Canada pourrait faire davantage pour promouvoir les réussites canadiennes à l'étranger et mettre en valeur les produits, technologies et innovations du Canada. À cet égard, Avrim Lazar a mentionné les pratiques de récolte durable de l'industrie forestière et les réductions volontaires considérables des émissions de gaz à effet de serre. Il a précisé que la production a augmenté de 20 à 23 p. 100 par rapport à 1990, mais que les émissions de gaz à effet de serre avaient diminué de 28 p. 100, ce qui dépasse largement les engagements du Canada relativement au Protocole de Kyoto. M. Lazar estime que le gouvernement fédéral contribuerait à mousser l'image de marque du Canada sur les marchés émergents s'il faisait un effort pour présenter les produits forestiers canadiens comme durables et préférables du point de vue de l'environnement.

D'autres témoins ont dit que le Canada pourrait mettre davantage en valeur les technologies canadiennes. Cette question est liée dans une large mesure à celle de la commercialisation de la recherche, dont on traitera plus loin. Quand les entreprises canadiennes essaient de vendre des technologies et des produits à l'étranger, les clients potentiels veulent savoir où ces produits sont utilisés au Canada. Comme Stephen Kukucha l'a dit, « C'est comme le cordonnier qui doit porter ses propres chaussures ». Pour lui, de petites démonstrations ciblées — de l'utilisation au Canada de la technologie des piles à combustible, par exemple — contribueraient grandement à susciter la confiance dans les nouvelles technologies canadiennes au niveau international.

Giles Crouch est de cet avis. Il a signalé que MedMira est la seule entreprise de produits diagnostiques (sur 36 dans le monde) à avoir fait homologuer au Canada, aux États-Unis et en Chine un test rapide de détection du VIH. Le test en question est efficace et peu coûteux, mais encore très peu utilisé au Canada. Quand MedMira essaie de vendre son produit à l'étranger, il est bien difficile de donner une réponse satisfaisante à la question : « Pourquoi votre produit n'est-il pas utilisé au Canada? »

Le Sous-comité estime que le gouvernement peut faire plus pour mettre en valeur les technologies et le savoir-faire canadiens au Canada et à l'étranger. Certains prônent la création d'un « centre de l'innovation » où les sociétés canadiennes pourraient faire connaître leurs nouveaux produits. Nous sommes tout à fait d'accord. À notre avis, un « centre de l'innovation » contribuerait à informer les entreprises et les représentants du gouvernement — du Canada et de l'étranger — sur les connaissances, le savoir-faire et les capacités que le Canada a à offrir. Les délégations étrangères qui viennent au Canada pourraient être encouragées à visiter un tel centre. En conséquence, le Sous-comité recommande :

Recommandation 37 :

Que le gouvernement du Canada institue au Canada un « centre de l'innovation » où les entreprises canadiennes pourraient présenter leurs nouveaux produits et leurs nouvelles technologies.

ACTUALISER ET RATIONALISER NOS POLITIQUES INTERNES

> Tous les efforts déployés à l'étranger par nous tous... seront vains si nous ne procédons pas judicieusement chez nous. — Ken Sunquist

Pour que les entreprises canadiennes puissent prospérer à l'étranger et soutenir la concurrence ici, il faut absolument leur fournir de solides assises au Canada. C'est ce que nous ont dit clairement et globalement les témoins. Robert Keyes a résumé ce point de vue de la manière suivante :

> [L]e succès à l'étranger commence à la maison. Pour que les entreprises canadiennes puissent tirer le maximum d'avantages des occasions qui s'offrent à l'étranger, peu importe dans quel pays — les marchés développés, en développement ou stratégiques —, elles doivent commencer par avoir un appui solide à la maison. Nos régimes fiscaux et réglementaires doivent favoriser la compétitivité des entreprises canadiennes, et il doit en être de même de notre infrastructure... Une stratégie extérieure intelligente doit pouvoir compter sur des politiques nationales intelligentes.

Comme l'ont fait remarquer certains témoins, le Canada a déjà fait des progrès considérables à cet égard; John Murray (conseiller du gouverneur de la Banque du Canada) a mentionné que la position du pays sur le plan macroéconomique est bien plus solide aujourd'hui qu'il y a 10 ans : la situation sur les plans budgétaire et monétaire s'est considérablement améliorée. Les réformes économiques d'ordre structurel qui ont fait suite à l'Accord de libre-échange canado-américain et à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont de plus consolidé la position concurrentielle des entreprises canadiennes.

De nombreux témoins ont cependant tenu à suggérer des améliorations. Les fronts sur lesquels le Canada doit centrer ses efforts pour améliorer les politiques internes se sont nettement dessinés : besoins sur le plan de la capacité de nos infrastructures, réformes dans les domaines de la fiscalité et de la réglementation, meilleures incitations à moderniser les industries — notamment les programmes de R&D. Nous reprenons ces points ci-après.

A. Besoins en matière d'infrastructure

Étant une nation commerçante, le Canada compte sur un réseau de transport solide pour exporter ses marchandises. Selon les témoins, les trois grands modes de transport utilisés pour le commerce — le chemin de fer, les navires et les routes — présentent des lacunes, notamment sur le plan des capacités, pour ce qui est des deux premiers, et des congestions aux principaux postes frontaliers canado-américains.

1. Capacité des transports ferroviaires, portuaires et routiers

> À l'heure actuelle, nos installations portuaires et ferroviaires ainsi que nos frontières fonctionnent à pleine capacité et, si nous ne pouvons pas nous assurer qu'elles viennent renforcer notre compétitivité, cela nuit aussi bien à nos importations qu'à nos exportations. — Robert Keyes

La récente poussée des échanges entre le Canada et les marchés asiatiques, la Chine en particulier, exerce déjà des pressions sur l'infrastructure du Canada sur le plan des transports. C'est particulièrement vrai dans le plus grand port du Canada — celui de Vancouver — principale voie du commerce entre le Canada et les marchés asiatiques.

Chris Jones (directeur, Liaison avec les gouvernements fédéral et provinciaux, Association des chemins de fer du Canada) a informé le Sous-comité qu'en 2004, 1,66 million d'EVP (équivalent vingt pieds) ont transité par le port de Vancouver, ce qui constitue un record, et que la croissance *annuelle* moyenne du trafic par conteneur devrait être d'environ 7 p. 100 au cours des 15 prochaines années. La Chine compte à elle seule pour 40 p. 100 environ, en volume, des conteneurs qui transitent par le port de Vancouver. Robert Taylor (directeur, Affaires gouvernementales fédérales, Chemin de fer Canadien Pacifique) a fait remarquer que, même si le port de Vancouver domine le trafic par conteneur au Canada vers l'Asie, d'autres ports, Montréal et Halifax par exemple, absorbent en partie la montée de la demande à ce chapitre.

Les pressions qui s'exercent sur les ports canadiens, surtout sur celui de Vancouver, posent un problème qu'il faut régler dès que possible. D'après Gordon Houston (président et directeur général, Administration portuaire de Vancouver), l'on prévoit que les volumes du transport par conteneur de la côte ouest devraient tripler d'ici 2020. Pour que le Canada puisse bénéficier de cette croissance, il doit apporter les changements voulus et faire les investissements nécessaires dès que possible.

Le port de Vancouver a déjà investi dans de nouvelles infrastructures dans le but d'absorber cette poussée de la demande, mais il semblerait qu'il ait besoin d'une aide supplémentaire de la part du gouvernement fédéral. D'après M. Houston, il compte investir 1,4 milliard de dollars entre 2006 et 2016 pour accroître sa capacité de 3 millions d'EVP. Cette expansion a pu se produire grâce au relèvement du pouvoir d'emprunt du port, qui est passé de 200 à 500 millions de dollars.

Cependant, si, au dire de certains témoins, ce relèvement a été bien accueilli, il n'en demeure pas moins que le seuil de 500 millions de dollars freine les investissements. On nous a également confié qu'il limite aussi les efforts d'expansion des ports de plus petite taille. De l'avis de Gordon Houston, limiter la capacité d'emprunt ne se justifie tout simplement pas, puisque les banques n'octroieront aucun prêt si elles estiment que le risque que présentent les investissements est trop élevé.

En outre, des témoins ont indiqué que le Canada concurrençait difficilement les ports américains qui bénéficient de subventions importantes. Pour les témoins, il n'est pas nécessaire de subventionner directement les ports canadiens, mais, contrairement à la plupart des autres entreprises commerciales, les ports ne peuvent demander au fédéral de financement pour leur infrastructure. Le Sous-comité a appris qu'un projet d'expansion du port de Prince Rupert était retardé faute d'appui suffisant.

Le Sous-comité est d'avis que les efforts visant à élargir les liens commerciaux avec les marchés émergents ne serviront pas à grand-chose si le Canada n'a pas la capacité portuaire nécessaire pour absorber une hausse du commerce. C'est pourquoi il recommande :

Recommandation 38 :

Que le gouvernement du Canada élimine les limites d'emprunt actuelles fixées pour les ports.

Accroître la capacité dans les ports canadiens ne servira cependant pas à grand-chose si les réseaux ferroviaires et routiers ne peuvent suffire à livrer les marchandises aux terminaux ou si les liens intermodaux (chemin de fer-port ou route-port) sont inadéquats. Comme l'a expliqué M. Houston,

> [I]l faut s'assurer ... de détenir la capacité nécessaire pour être en mesure de faire face à la progression du commerce. Il est insensé que nos terminaux se démènent pour pouvoir recevoir un plus grand nombre de conteneurs ou de diviser les expéditions en vrac si nous n'avons pas l'infrastructure en matière de transport nécessaire pour assurer la livraison des biens aux marchés.

Pour sa part, le secteur ferroviaire a déjà fait en sorte de maximiser l'efficience de son infrastructure existante. Pour Chris Jones, par rapport à 1994, la capacité volumétrique des trains s'est considérablement accrue. En outre, les deux grands transporteurs ferroviaires canadiens, le CN et le CPR, ont annoncé qu'ils avaient conclu des ententes de coproduction, par lesquelles ils utilisent les voies ferrées et les gares l'un de l'autre dans la partie basse de la Colombie-Britannique pour améliorer l'efficience du transport ferroviaire à destination du port de Vancouver.

Toutefois, M. Jones a précisé que l'on ne peut indéfiniment améliorer les gains d'efficience du réseau ferroviaire existant; il faut absolument accroître les voies ferrées et procéder à d'autres améliorations. Certes l'investissement de 160 millions de dollars que le Canadien Pacifique a annoncé pour accroître le réseau dans l'Ouest du pays atténuera certaines contraintes de capacité, mais il faut investir de toute urgence dans l'infrastructure ferroviaire et intermodale du pays.

Il a également été question des éventuelles conséquences du laisser-faire, c'est-à-dire de ne pas améliorer la capacité de transport ferroviaire-portuaire au Canada. Comme nous l'avons déjà expliqué, un goulot d'étranglement ternirait l'efficacité d'une stratégie à l'égard des marchés émergents.

Il y a aussi des conséquences économiques plus directes, Chris Jones a fait allusion aux grands projets d'investissement dans les complexes

portuaires-ferroviaires sur la côte ouest américaine. Si le réseau de transport canadien est trop encombré par comparaison, il se pourrait que le trafic soit réorienté vers les États-Unis. Si rien n'est fait pour éliminer les goulots d'étranglement aux niveaux ferroviaires et portuaires, il se pourrait que l'on exporte inutilement des emplois vers les États-Unis.

Les témoins ont mentionné un certain nombre de choses que le gouvernement peut faire pour améliorer l'infrastructure des transports au pays. Tout d'abord, il faut des politiques stables et prévisibles, d'autant plus que les investissements exigés sont considérables.

On a également soumis à l'attention du Sous-comité diverses propositions de modifications du régime fiscal visant à encourager l'investissement dans le secteur ferroviaire et les transports intermodaux et leur expansion. Pour Gordon Houston, les exploitants des chemins de fer ne bénéficient pas de conditions propices à l'investissement. M. Houston a précisé que les impôts fonciers que doivent payer les compagnies ferroviaires en Colombie-Britannique sur le réseau ferroviaire s'élèvent à 10 000 $ par mille, contre 3 000 $ dans l'État de Washington voisin, l'État américain où les impôts fonciers sont les plus élevés.

Chris Jones a mentionné un certain nombre de changements d'ordre fiscal qui amélioreraient le climat d'investissement pour le secteur ferroviaire. Certaines de ces améliorations sont de portée plus générale et seront abordées plus loin, mais quelques-unes sont propres au secteur ferroviaire. Les voici :

- Porter de 15 à 30 p. 100 par an le taux de déduction pour amortissement pour les équipements, pour que l'on puisse amortir plus rapidement les biens d'équipement comme les locomotives et en accélérer la modernisation.

- Instaurer des crédits d'impôt à l'investissement pour le capital dépensé en installations multimodales, ce qui encouragerait les investissements ciblés dans un secteur particulièrement délicat.

- Accélérer l'élimination de l'impôt sur le capital.

- Éliminer la taxe d'accise fédérale sur le combustible, comme l'ont fait récemment les États-Unis. La taxe sur le diesel est de 4 cents le litre au Canada.

Bien qu'il ait été surtout question des transports par voie ferrée, par bateau et des liens intermodaux, il ne faut pas oublier que l'infrastructure routière est également importante pour l'efficience des ports. D'après Gordon Houston, il est urgent d'investir dans les routes tout comme dans les voies ferrées. Il a signalé le

travail effectué par le Greater Vancouver Gateway Council, organisme constitué de chefs d'entreprises et de hauts fonctionnaires désireux de faire de la région de Vancouver la porte d'entrée de l'Amérique du Nord. Le Conseil a trouvé des solutions routières à la plupart des grands problèmes concernant les transports route-port. Selon M. Gordon, tout ce qu'il faut c'est un leadership et la volonté politique.

Le Sous-comité estime que, pour assurer l'efficacité de la stratégie à l'égard des marchés émergents, il importe de prendre les mesures voulues pour éviter les goulots d'étranglement dans l'infrastructure nationale des transports. En conséquence, nous recommandons :

Recommandation 39 :

Que le gouvernement du Canada consulte les diverses administrations portuaires, les associations de transport et les autres parties concernées en vue de faire en sorte que la capacité des ports et des infrastructures de transport connexes réponde aux besoins associés à l'augmentation du commerce avec les marchés émergents. En outre, le gouvernement devrait revoir ses programmes de soutien des infrastructures pour éventuellement y rendre les ports admissibles.

2. La frontière canado-américaine

Il est d'une importance critique pour le bien-être économique du Canada d'améliorer l'infrastructure à la frontière entre le Canada et les États-Unis. La prospérité de notre pays est étroitement liée à l'accessibilité du marché américain. Il est toutefois aussi crucial pour toute stratégie à l'égard des marchés émergents de faire en sorte que la frontière soit sûre et efficiente pour les échanges. Grâce à l'ALENA, le Canada a un accès quasi illimité au marché américain. Par le passé, il s'est servi de cet atout pour se vendre auprès des investisseurs étrangers en quête d'un point d'entrée vers les États-Unis. Mais, pour que l'ALENA soit avantageux, il faut que la frontière ne pose pas de problème.

Les témoins n'ont pas tous reconnu que c'est la proximité du marché américain qui attire les investisseurs au Canada. Pour Buzz Hargrove, il n'y a pas de preuves concrètes pour appuyer cet argument. Il était d'accord sur la nécessité d'attirer les investissements étrangers au pays, mais pour lui l'ALENA ne joue aucun rôle à cet égard.

D'autres témoins ont convenu que les problèmes frontaliers entre nos deux pays menacent en fait les flux d'investissement étranger au Canada. Robert Keyes a indiqué au Sous-comité qu'il s'était entretenu avec des entreprises australiennes

et européennes qui voient dans le Canada un tremplin sur le plan des investissements à partir duquel pénétrer le marché américain, mais qui s'inquiètent des problèmes frontaliers. Selon lui,

> [S]i des gens vont venir au Canada, s'en servir de plate-forme pour fabriquer et réexporter, ces marchandises devront sortir du pays. Elles doivent traverser la frontière. Nous devons donc nous assurer que notre infrastructure des deux côtés du pays soit à la mesure de cet investissement ... Je pense que le problème frontalier est un problème d'investissement stratégique pour le Canada.

Quels sont les enjeux à régler à l'égard des frontières? Avant d'entamer ses audiences sur les marchés émergents, le Sous-comité a entendu un certain nombre de témoins sur le sujet. David Bradley (directeur général, Alliance canadienne du camionnage) a déclaré que la frontière n'est pas en meilleur état aujourd'hui qu'elle ne l'était le 10 septembre 2001 et cela pour trois raisons. La première tient à la difficulté d'appliquer le Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES), dont le but est d'assurer la libre circulation des personnes, des marchandises et des transporteurs à faible risque entre les deux pays. M. Bradley a vanté les mérites du programme, mais soutenu que sa mise en œuvre posait certains problèmes. La deuxième raison tient à l'état de l'infrastructure de la frontière du côté canadien, surtout au poste frontalier de Détroit-Windsor. La troisième raison vient de l'ensemble des mesures de sécurité frontalière envisagées ou mises en place récemment aux États-Unis. M. Bradley a signalé que le *U.S. Bioterrorism Act*, le *U.S. Trade Act*, le *Patriot Act* et le programme U.S.-VISIT contiennent tous des mesures restrictives pouvant nuire à la libre circulation des personnes et des marchandises à la frontière avec le Canada.

Matthew Wilson (directeur, Affaires relatives au consommateur et à l'industrie, Association canadienne des constructeurs de véhicules) a ajouté qu'il y avait peu de concertation stratégique sur les questions de frontière tant au Canada qu'aux États-Unis. Il a expliqué que le Department of Homeland Security des États-Unis et le ministère canadien de la Sécurité publique et de la Protection civile sont censés avoir la responsabilité globale de la frontière, mais qu'en fait il existe 44 organismes des deux côtés de la frontière qui ont leur mot à dire. Du côté canadien, parmi les divers organismes qui jouent un rôle dans la régulation du trafic transfrontalier, il a mentionné l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le MAECI et l'Agence des services frontaliers du Canada. Il a affirmé que, si ces divers organismes se sont employés à améliorer les règlements dans leur propre sphère de responsabilité, ils ne se sont pas concertés, si bien qu'il existe divers programmes assortis d'exigences différentes pour ce qui est de la sécurité et de la production de rapports, ce qui sape les efforts déployés jusqu'ici pour améliorer le fonctionnement de la frontière.

Le Sous-comité estime que tout doit être fait pour améliorer le fonctionnement de la frontière entre le Canada et les États-Unis, que ce soit dans le cadre d'une stratégie à l'égard des marchés émergents ou autrement. L'accès du

Canada au marché américain constitue un atout précieux et devrait être traité comme tel. Nous notons que, en collaboration avec les États-Unis, le Canada a déployé beaucoup d'efforts à cet égard — surtout par sa déclaration sur la frontière intelligente de décembre 2001 et son plan d'action en 32 points. Nous estimons cependant qu'il faut encore faire plus, en particulier pour ce qui est de l'infrastructure frontalière et de la concertation des politiques. Nous recommandons donc :

Recommandation 40 :

Que le gouvernement du Canada investisse dans l'infrastructure frontalière pour accroître la capacité de ses postes frontaliers. Il doit également améliorer la concertation stratégique au niveau gouvernemental en ce qui concerne les questions frontalières. Un seul ministère ou organisme devrait être directement responsable de toutes les activités liées aux frontières.

B. Accroître la compétitivité des entreprises

> Si on veut être en mesure de soutenir la concurrence, il nous faut, à l'instar de nos compétiteurs, trouver des façons différentes de faire les choses. — Avrim Lazar

Pour ériger l'infrastructure nécessaire compte tenu de l'augmentation des échanges avec les marchés émergents, le Canada doit s'employer à encourager chez lui un climat de compétitivité sur le plan économique. Il y a à cela deux grandes raisons : les entreprises canadiennes doivent être le mieux placées possible pour faire concurrence aux articles bon marché provenant de Chine et d'autres pays producteurs ayant des coûts faibles. Il faut pour cela une stratégie défensive, de sorte que les Canadiens puissent s'adapter, survivre et prospérer dans le nouvel environnement économique.

Il est vrai que les importations à coût modique peuvent être bénéfiques au Canada. Comme l'a énoncé Dwayne Wright (membre du Conseil d'administration, Association canadienne des importateurs et exportateurs), des importations à faible coût au bas de la chaîne à valeur ajoutée peuvent servir à produire à meilleur marché des marchandises haut de gamme au Canada. Toutefois, selon Buzz Hargrove, le Canada ne peut espérer concurrencer la Chine sur le plan des coûts de la main-d'œuvre. Il a précisé qu'en général le prix d'un article en Chine était la moitié de ce qu'il était au Canada, voire moins. Il a nié que l'avantage de la Chine sur le plan des coûts ne valait que pour les produits bas de gamme à haut coefficient de main-d'œuvre. Il a cité la forte productivité des usines automobiles chinoises comme exemple de la capacité du pays d'être concurrentiel à tous les échelons de la chaîne à valeur ajoutée. Il a indiqué que Bombardier a déplacé

100 emplois de rédacteurs techniques en Inde pour tirer parti du plus faible coût de la main-d'œuvre dans ce pays.

La deuxième raison pour laquelle il faut accroître notre compétitivité sur le plan international tient à l'importance grandissante des chaînes de valeurs et des réseaux d'entreprises. On nous a expliqué que le commerce ne consiste plus simplement à acheter et vendre des biens et des services et à faire des échanges avec d'autres pays. C'est maintenant un réseau complexe multilatéral fondé sur des chaînes de valeurs et des réseaux d'entreprises dans lesquels les activités de vente et d'approvisionnement s'étendent au monde entier. Comme Jayson Myers (vice-président principal et économiste en chef, Manufacturiers et exportateurs du Canada) l'a déclaré, la fabrication n'est plus l'affaire d'entreprises indépendantes :

> Les entreprises se procurent des matériaux, des composantes, des produits finis, des services, des connaissances, des compétences, des technologies et des capitaux partout dans le monde. Leurs activités s'étendent au monde entier. Les chaînes de valeurs et les réseaux d'entreprises sont présents partout, et c'est là que s'exerce la concurrence.

Des témoins nous ont précisé que l'établissement d'une stratégie à l'égard des marchés émergents se justifie essentiellement par la nécessité de tirer parti de ces chaînes d'approvisionnement en investissant à l'étranger et en cherchant plus activement des investisseurs pour le Canada. Ken Sunquist nous a dit que « les chaînes de valeurs et les chaînes d'approvisionnement prennent de plus en plus d'importance pour le Canada et les Canadiens si nous voulons réussir ».

Il y a toutefois des avantages et des inconvénients au fait de participer à une chaîne d'approvisionnement mondiale. Ce que l'on craint essentiellement, c'est que le resserrement des liens sur les plans du commerce et de l'investissement avec les marchés émergents ne se traduise pas un déplacement des emplois à l'étranger. Il s'agit du phénomène de l'impartition. Il y a impartition lorsqu'une entreprise abandonne une partie de sa production et achète les marchandises en question directement auprès d'un fournisseur étranger. On a cité l'exemple du fabricant de chaises qui cesse de s'occuper du rembourrage et fait affaire avec un fournisseur. L'impartition est un terme générique qui regroupe la notion de délocalisation, c'est-à-dire la situation d'une entreprise qui établit certaines de ses activités à l'étranger pour tirer parti du moindre coût de la main-d'œuvre ou d'autres composantes.

Buzz Hargrove a dit craindre que le Canada ne perde des emplois au profit de pays comme la Chine. Pierre Laliberté a fait observer que, lorsque les activités à fort coefficient de main-d'œuvre sont transférées dans des pays où les salaires sont bas, non seulement il y a des emplois qui disparaissent chez nous, mais de plus l'économie du pays où le travail est transféré n'en tire que peu d'avantages. Qui plus est, bon nombre de ceux qui travaillent dans les secteurs mal rémunérés au Canada, ont tendance à être socialement désavantagés. Pour lui, la libéralisation

du commerce et des investissements pourrait aboutir à une course au plus bas dénominateur commun dans laquelle les entreprises continueraient de se tourner vers les pays où les coûts sont moindres, menant ainsi à une extrême inégalité sur le plan des salaires.

S'il y a impartition au Canada, il y aura certainement des adaptations à faire et des emplois à éliminer dans certains secteurs de l'économie, surtout des emplois à faible valeur ajoutée. Mais, pour M. Hargrove, tous les emplois finiront par être menacés.

Plusieurs témoins ont également mis le Sous-comité en garde contre une vision trop pessimiste de l'état de certains secteurs de l'économie canadienne. Jayson Myers a notamment cité les secteurs de l'ameublement, du vêtement et du textile dont certains économistes avaient prévu la disparition après l'ALENA. Toutefois, après une restructuration douloureuse, certaines entreprises ont trouvé de nouveaux créneaux et sont florissantes. Danielle Goldfarb était du même avis :

> [I]l est possible que des gens perdent leur emploi et que nous ayons à prendre des mesures d'ajustement à court terme, [mais] nous pouvons nous attendre à long terme à une hausse de la productivité et du niveau de vie par suite de meilleures perspectives commerciales.

M^me^ Goldfarb a aussi souligné l'importance du système de sécurité sociale canadien conçu pour répondre à ce type d'adaptation structurelle à court terme.

Plusieurs témoins partageaient cette vision plus optimiste de l'impartition et de la participation aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Selon Stephen Poloz (premier vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada), les entreprises canadiennes qui externalisent une partie de leur production deviennent plus concurrentielles, car, ce faisant, elles abaissent leurs coûts globaux. D'après lui, même si, par suite de l'impartition, des emplois peuvent disparaître temporairement au Canada, il en résulte, en termes nets, un assainissement et une rentabilisation des activités économiques; non seulement, les emplois conservés sont plus sûrs, mais en devenant plus concurrentielle, l'entreprise est en fin de compte en meilleure posture pour prendre de l'expansion.

Certains témoins nous ont dit que, globalement, l'impartition n'avait pas eu d'effets négatifs sur l'économie canadienne jusqu'ici. Bernard Courtois (président et directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information) a, de fait, mentionné une étude récente effectuée par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement selon laquelle le Canada serait avantagé, en termes nets, par le phénomène, grâce en grande partie à la vigueur de son secteur des centres d'appel. Selon cette étude, seules l'Inde et l'Irlande ont plus profité que le Canada de l'impartition. Comme l'a déclaré le ministre du Commerce international Jim Peterson :

> [L]e processus en est un de *creative destruction*. La question n'est pas de savoir combien d'emplois nous avons perdus, mais combien d'emplois nous avons déjà créés. En ce moment, nous sommes en avance. Nous avons créé beaucoup plus d'emplois que nous n'en avons perdu.

Jayson Myers a ajouté que le secteur manufacturier canadien est demeuré vigoureux. Contrairement aux États-Unis où l'impartition vers la Chine et d'autres pays était accusée du déclin du secteur manufacturier, au Canada, la contribution de ce dernier à l'économie nationale s'est légèrement améliorée et l'emploi y a atteint des niveaux records en 2003. Qui plus est la qualité des emplois est demeurée solide, au dire de M. Myers; les salaires dans le secteur manufacturier sont supérieurs de 26 p. 100 à la moyenne de tous les secteurs industriels et 95 p. 100 des emplois sont à temps plein.

Même si l'impartition et la concurrence des producteurs ayant de faibles coûts ne se sont pas encore vraiment répercutées sur l'emploi au Canada, il faut se garder de toute complaisance. Le Sous-comité est d'avis que le Canada doit se doter de politiques qui sont propices à un climat commercial sain, encouragent la recherche, le développement et l'innovation et rehaussent la place du Canada comme pays où investir. L'économie canadienne pourra alors créer et conserver de bons emplois stables et bien rémunérés. Comme l'a déclaré Ken Sunquist, le but premier d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents, c'est d'assurer la prospérité du Canada.

Mais, d'après Avrim Lazar, les capitaux sont mobiles et ils iront là où les rendements sont les plus élevés. Pour que le Canada continue d'attirer les investisseurs étrangers, nous devons veiller à ce que notre climat soit propice aux investissements. Les témoins ont dégagé un certain nombre de secteurs où le gouvernement fédéral pourrait améliorer les conditions nécessaires à la compétitivité des entreprises canadiennes. Ils sont abordés ci-après.

1. Réformes fiscales

Les opinions des témoins sur la nécessité d'une réforme fiscale étaient mitigées. Plusieurs témoins ont soulevé des questions fiscales particulières; Dwayne Wright, par exemple, a estimé que le niveau général des impôts n'était pas en soi une question qui préoccupe beaucoup les membres de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs. Avrim Lazar, pour sa part, a expliqué que le secteur canadien des produits forestiers était le plus lourdement taxé au monde et que, même s'il souhaitait des allègements fiscaux, il reconnaissait que les pays concurrents où les impôts sont plus faibles, comme le Brésil et l'Indonésie, obtiennent peu de services du gouvernement par rapport à la ponction fiscale.

Cela ne signifie pas qu'aucune préoccupation n'a été soulevée à l'égard des impôts sur les sociétés. Richard Fraser a affirmé que les politiques fiscales doivent

être à la fois concurrentielles et favorables aux entreprises pour que celles-ci puissent élaborer des projets internationaux gagnants. Avrim Lazar était du même avis :

> [L]a question n'est pas seulement de savoir combien d'impôts nous payons. Si vous voulez réduire les impôts, il faut le faire de façon à encourager la rotation des capitaux, les innovations et les nouveaux investissements.

Nous avons entendu deux suggestions sur la façon dont une réforme fiscale ciblée pourrait accroître la compétitivité des entreprises canadiennes. La première consiste à accroître la déduction pour amortissement. Comme nous l'avons déjà mentionné, Chris Jones a expliqué qu'une accélération de l'amortissement du capital encouragerait l'investissement dans le secteur ferroviaire. Plusieurs autres témoins ont défendu une telle mesure qui encouragerait, selon eux, les investissements en capital susceptibles d'accroître la productivité dans toute l'économie canadienne. Dans son exposé devant le Sous-comité, Serge Lavoie (président et directeur général, Association canadienne de l'industrie des plastiques) a fait remarquer que des taux accélérés allant jusqu'à 50 p. 100 ou même 100 p. 100 ferait « comprendre aux entreprises que le gouvernement est résolu à stimuler la productivité et l'innovation dans le secteur manufacturier canadien ».

Le Sous-comité convient que l'investissement en capital peut se traduire par des gains de productivité puisqu'il encourage l'achat d'équipement neuf et efficient. La croissance de la productivité est d'une importance cruciale pour attirer au Canada l'investissement étranger et pour assurer la compétitivité des entreprises canadiennes sur la scène internationale. Nous appuyons donc l'augmentation de la déduction pour amortissement et recommandons :

Recommandation 41 :

Que, afin d'accroître la compétitivité des entreprises canadiennes sur la scène internationale par la voie d'une incitation à effectuer des investissements propices aux gains de productivité, le gouvernement du Canada révise les taux de déduction pour amortissement.

La seconde suggestion est venue de Richard Fraser, selon lequel son entreprise d'ingénierie, comme bien d'autres entreprises actives sur les marchés émergents, travaille dans le cadre de projets. M. Fraser estime que le système de crédits pour impôt étranger fonctionne mal pour des entreprises comme la sienne. Ce système vise essentiellement à éviter aux Canadiens et aux entreprises canadiennes une double imposition — c'est-à-dire d'être imposés deux fois sur le même revenu — une fois au Canada et une fois dans le pays où se fait le travail.

Les crédits d'impôt non utilisés peuvent être reportés à l'exercice suivant, mais ne peuvent être transférés d'un pays à l'autre.

Les entreprises fonctionnant dans le cadre de projets ont des revenus qui fluctuent selon leur niveau d'activité. Pendant l'exécution du projet, les revenus, et donc les impôts, peuvent être élevés. Après cela, à moins qu'un nouveau projet ne soit lancé, les revenus baissent ou cessent. Puisque les crédits d'impôt non utilisés ne peuvent être transférés d'un pays à l'autre, une entreprise qui se lance dans un nouveau projet dans un autre pays ne peut en bénéficier.

Le Sous-comité estime que le régime fiscal canadien devrait s'appliquer de manière juste et conséquente. Les entreprises ne devraient pas être désavantagées en raison de la nature de leurs activités. Nous recommandons donc :

Recommandation 42 :

Que le gouvernement du Canada remanie son système de crédits pour impôt étranger de manière à permettre aux entreprises qui fonctionnent dans le cadre de projets de conserver leurs crédits d'impôt inutilisés dans un pays pour les appliquer à leur dette fiscale dans un autre pays l'année suivante.

2. Encourager l'innovation par la recherche et développement

> [S]i nous voulons continuer de bâtir des entreprises axées sur le savoir qui vont produire des produits que nous allons ensuite exporter dans le monde, je crois que le gouvernement canadien devrait soutenir la recherche et le développement qui s'effectuent au Canada, car, en ce moment, il ne le fait pas à mon avis. — Phil Hodge

La R&D est un facteur clé de l'innovation en matière de produit et de méthode de production et de compétitivité des entreprises canadiennes — qu'elles soient de haute technologie ou axées sur les ressources naturelles — en cette ère de mondialisation. Or, la façon dont le gouvernement fédéral répartit son aide à la R&D présente un certain nombre de lacunes, au dire des témoins.

Stephen Kukucha a mentionné trois moyens d'aider considérablement les industries à innover. Le premier consiste à fournir suffisamment d'aide financière à la R&D. Le deuxième consiste à donner une portée internationale aux programmes existants, et le troisième, à assurer un fonctionnement adéquat des programmes existants.

Pour ce qui est du premier point, M. Kukucha a expliqué que l'aide financière qu'offre le gouvernement fédéral à la R&D est trop mince ou inexistante. Selon lui, les programmes fédéraux en cours ne permettent pas aux entreprises canadiennes de maintenir ou d'avoir un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises étrangères. Il a ajouté que l'aide que fournit le gouvernement fédéral américain en matière de R&D est gigantesque par comparaison.

Et, contrairement au Canada, les États-Unis accordent des subventions non remboursables aux entreprises pour qu'elles puissent innover et investir. Ces subventions se font selon une entente de partage des coûts, par laquelle le gouvernement absorbe 80 p. 100 des coûts des projets. Ainsi, les concurrents du Canada installés aux États-Unis obtiennent ce que M. Kukucha a qualifié d'investissements extrêmement généreux de la part du gouvernement.

Le deuxième moyen présenté par M. Kukucha était la portée internationale que devrait avoir les programmes fédéraux d'appui à la R&D existants. Ballard Power Systems, un des plus importants fabricants canadiens de piles à combustible, se tourne vers les marchés indien et chinois en raison de leur taille, de la demande de produits écologiques et parce que ses nouvelles technologies sont plus facilement adaptables à des pays en développement où les normes de rendement automobile sont moins élevées qu'en Amérique du Nord ou en Europe. M. Kukucha a déclaré que si les programmes canadiens relatifs à la R&D lui permettaient de dépenser davantage de fonds pour faire connaître ses produits à l'étranger, cela stimulerait grandement ses ventes et la création de produits.

Phil Hodge, qui était du même avis, a précisé que les programmes américains d'aide à la R&D avaient une plus grande portée internationale que leurs pendants canadiens. Il a ajouté qu'il recevait une aide financière substantielle assortie de conditions plus favorables de la part du gouvernement américain que de celui du Canada. Or sa compagnie a son siège à Vancouver (mais des activités aux États-Unis), ses installations de R&D se trouvent également à Vancouver et il emploie des Canadiens pour faire les travaux de recherche. Il estime que le gouvernement américain voit toute nouvelle technologie comme une activité importante et l'appuie, même si le travail se fait à l'étranger.

Le troisième point de M. Kukucha portait sur le bon fonctionnement des programmes d'aide à la R&D. Nous avons entendu à ce sujet deux préoccupations particulières. La première concernait le programme fédéral Partenariat technologique Canada visant à appuyer la R&D avant la commercialisation.

Les fonds fournis au titre de ce programme sont octroyés pendant les étapes de recherche et développement et sont remboursables une fois que le projet atteint la phase de commercialisation. Phil Hodge appuie le concept de financement remboursable, mais souligne que le financement cesse et le remboursement commence au moment même où le projet passe de la phase d'élaboration à celle

de la commercialisation, étape à laquelle l'entreprise a besoin de tous les fonds dont elle peut disposer pour établir ses plans de commercialisation et lancer son nouveau produit :

> Il faudrait seulement examiner quelle serait la meilleure façon pour les entreprises de rembourser sans qu'elles soient pénalisées... [M]ais il ne faut pas les étrangler après les avoir aidées, car cela à mon avis va à l'encontre de l'objectif premier du programme.

La deuxième préoccupation de M. Kukucha portait sur le manque d'efficience dans la façon dont le gouvernement canadien octroie son aide à la R&D. Le gouvernement répartit souvent ses fonds entre divers ministères et organismes, ce qui nuit aux intéressés. Il a pris pour exemple les 215 millions de dollars que le gouvernement fédéral s'était engagé à verser au secteur des piles à combustible en octobre 2003 :

> [E]n octobre 2003, le gouvernement a versé 215 millions de dollars au secteur des piles à combustible [qu'il] a répartis entre Industrie Canada, Ressources naturelles Canada, Technologies du développement durable Canada ainsi que le programme PTC. Le gouvernement a réparti l'argent entre un grand nombre d'organismes dont les modalités des programmes sont différentes de même que les dates de présentation des demandes et les exigences en matière de rapports, ce qui est un peu inefficace.

M. Kukucha a ajouté que bon nombre des programmes ont une composante régionale, de sorte que toutes les régions du pays doivent recevoir une portion de l'appui fédéral. Il est d'avis que le gouvernement devrait axer ses programmes sur ce qui est le plus rentable.

Le Sous-comité estime qu'il faut améliorer l'aide à la R&D pour que les entreprises canadiennes puissent être concurrentielles sur la scène internationale et montent dans la chaîne à valeur ajoutée. Il faut accroître le financement et rationaliser le mode de répartition des fonds. Nous recommandons donc :

Recommandation 43 :

Que, pour saisir les occasions et relever les défis que présentent les marchés émergents — tant sur le plan de la compétitivité sur les marchés d'exportation que sur celui de l'adaptation à la concurrence de l'extérieur qui s'exerce au Canada même — le gouvernement du Canada veille à ce que l'aide à la R&D soit suffisante et accessible. Le financement de la R&D devrait être accordé à partir d'un guichet unique au gouvernement.

Recommandation 44 :

Que le remboursement des prêts consentis dans le cadre du programme Partenariat technologique Canada soit retardé, de sorte que les entreprises puissent consacrer les fonds dont elles disposent à la commercialisation de leurs produits.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1 :

Que, sans exclure les autres marchés émergents, le gouvernement du Canada axe sa stratégie à l'égard des marchés émergents sur la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie.

Recommandation 2 :

Que, dans le contexte de la recommandation 1, le gouvernement prenne toutes les mesures possibles pour informer les entreprises canadiennes des débouchés en matière de commerce et d'investissement partout au monde; ses programmes et ses politiques devraient être suffisamment souples et attentifs pour que les entreprises puissent explorer ces débouchés, dans le respect des lois des pays concernés et des principes de la responsabilité sociale des entreprises.

Recommandation 3 :

Que, sans renoncer à des débouchés stratégiques ailleurs, le gouvernement du Canada axe désormais ses efforts de négociation d'ententes bilatérales de libre-échange sur les groupes régionaux ou économiques de taille. Ces accords devraient comprendre des exigences très ouvertes en matière de règles d'origine et ne pas nuire aux efforts de libéralisation des échanges au niveau multilatéral. Aucune négociation de ce type ne devrait se faire sans consultation préalable des interlocuteurs canadiens, notamment de la société civile, afin de prendre en compte leurs besoins.

Recommandation 4 :

Que le gouvernement du Canada poursuive avec détermination des négociations en vue de la conclusion d'une entente de libre-échange avec le bloc régional du Mercosur et que cette entente ne comporte pas de dispositions comme celles de l'ALENA sur les différends entre investisseurs et États.

Recommandation 5 :

Que le gouvernement du Canada analyse, de concert avec les entreprises concernées, la nécessité de conclure des Accords sur la protection des investissements étrangers (APIE) avec les principaux marchés émergents, et les négocie le cas échéant.

Recommandation 6 :

Que, dans le cadre des négociations actuelles des APIE avec la Chine et l'Inde et de toute négociation future avec d'autres pays, le gouvernement veille à ce que l'accord final contienne des dispositions significatives visant à protéger la propriété intellectuelle des Canadiens.

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada cherche des moyens de réduire les barrières que constitue la réglementation entre le Canada et les marchés émergents. Lorsqu'il y a suffisamment de terrains d'entente, il faudrait envisager de conclure des accords de reconnaissance mutuelle en veillant à ce que ceux-ci ne portent aucunement atteinte à la capacité du Canada de maintenir et d'améliorer la réglementation en matière de santé et de sécurité.

Recommandation 8 :

Que le gouvernement du Canada veille au maintien et à l'exécution des accords sur les services aériens qu'il a conclus avec la Chine et l'Inde et qu'il cherche à améliorer les liaisons aériennes avec d'autres marchés émergents prioritaires, en particulier la Russie et le Brésil.

Recommandation 9 :

Que, lors des négociations commerciales bilatérales et multilatérales, le gouvernement du Canada cherche à établir des règles bien définies fondées sur des preuves scientifiques qui permettent aux pays concernés de répondre à leurs préoccupations légitimes d'ordre sanitaire et phytosanitaire. Ces préoccupations ne doivent cependant pas servir de prétexte à des barrières commerciales non tarifaires illégitimes.

Recommandation 10 :

Que le gouvernement du Canada négocie des accords de coopération scientifique et technologique avec d'autres importants marchés émergents, à commencer par la Chine, le Brésil et la Russie, comme elle vient de le faire récemment avec l'Inde.

Recommandation 11 :

Que, tout en respectant la compétence des provinces, le gouvernement du Canada veille à ce qu'il y ait un lien systématique entre les bureaux des universités canadiennes en vue du transfert des technologies et les bureaux commerciaux étrangers au Canada et à l'étranger pour faciliter les possibilités de partenariat à des fins de commercialisation. Il faudrait aussi envisager d'organiser, pour les responsables des échanges d'étudiants entre universités, des missions dans les pays clés.

Recommandation 12 :

Que, misant sur la réussite de l'étude sur les partenariats Canada-Inde en science et technologie portant sur les liens institutionnels et les partenariats entre les gouvernements, les universités et le secteur privé, le gouvernement fédéral devrait travailler avec les provinces, l'Association des universités et collèges du Canada, les gouvernements étrangers et d'autres grands acteurs, afin de cerner les liens existants, les possibilités de recherche complémentaires et les atouts dans les pays intéressants dans le but de mettre sur pied des plans d'action stratégiques en vue d'une coopération sur le plan de la recherche entre le Canada et les nations clés. La Chine la Russie et le Brésil devraient avoir la priorité.

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada mène un examen en bonne et due forme de la *Loi sur Investissement Canada* pour s'assurer que celle-ci atteint bel et bien son objectif déclaré et fasse en sorte que l'investissement étranger au Canada serve l'intérêt national. La *Loi* devrait faire en sorte que les investissements étrangers au Canada comportent le plus d'avantages possible pour les Canadiens et aient, entre autres mais pas seulement, pour effet de créer de l'emploi au Canada, d'augmenter le stock

de capital du Canada, d'accroître la productivité et d'améliorer la capacité de recherche et de développement. Tout investissement étranger qui n'est pas dans l'intérêt national du Canada devrait être rejeté.

Recommandation 14 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que le Tribunal canadien du commerce extérieur dispose des ressources voulues pour faire enquête sur les mesures de sauvegarde et que le gouvernement respecte les règles de l'OMC relatives aux mesures de sauvegarde.

Recommandation 15 :

Que, dans l'esprit de l'engagement pris dans le discours du Trône de septembre 2002, le gouvernement du Canada, en collaboration avec les provinces et les universités, fasse du Canada « une destination de choix pour les étudiants étrangers talentueux et les travailleurs qualifiés, grâce à une sélection et à un recrutement plus soutenus dans les universités et par l'entremise de nos ambassades clés à l'étranger » et qu'il s'inspire à cette fin des modèles du Royaume-Uni et de l'Australie, qui offrent des bourses d'études prestigieuses aux étudiants étrangers.

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada examine comment accroître le taux d'agrément des demandes de visa émanant d'étrangers désireux de venir étudier au Canada.

Recommandation 17 :

Que le gouvernement du Canada adopte une loi portant que les entreprises canadiennes actives à l'étranger continuent d'être assujetties aux lois canadiennes relatives aux droits de la personne.

Recommandation 18 :

Que le gouvernement du Canada intègre à sa Stratégie à l'égard des marchés émergents un volet sur la responsabilité sociale

(touchant les droits de la personne et les droits sociaux de même que la protection de l'environnement) et que, de manière plus générale, il assortisse ses programmes d'aide aux échanges et à l'investissement des conditions plus strictes relativement à la responsabilité sociale des entreprises.

Recommandation 19 :

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'entende avec l'Agence canadienne de développement international pour identifier les projets réalisés dans des pays en développement où le savoir-faire canadien pourrait être utile. Cette information devrait ensuite être rendue publique dans le contexte des mesures décrites à la recommandation 21.

Recommandation 20 :

Que le gouvernement du Canada adopte une approche globale vis-à-vis de la Stratégie à l'égard des marchés émergents, à savoir une approche claire et coordonnée où tous les ministères et organismes concernés offrent leur savoir-faire au ministre du Commerce international.

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada institue un programme dans lequel ses délégués commerciaux dresseraient régulièrement une liste de projets par secteur d'activité dans la région du monde dont ils s'occupent. Il faudrait établir un guichet d'information unique où seraient réunies toutes les informations rassemblées suivant la recommandation 19. Il faudrait afficher l'information sur les projets sur Internet et créer un système de diffusion qui permettrait aux entreprises canadiennes de s'abonner à des mises à jour gratuites de la liste des projets de leur secteur d'activité. Il faudrait mettre à la disposition des délégués commerciaux canadiens tous les outils dont ils ont besoin pour s'acquitter de cette tâche.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que ses services d'information sur les marchés et de préparation à l'exportation

informent bien les Canadiens sur les réalités de la conduite des affaires à l'étranger — sur les débouchés comme sur les risques que présentent ces marchés.

Recommandation 23 :

Que, pour renforcer les relations au niveau ministériel et aux paliers élevés du gouvernement, le gouvernement du Canada augmente le nombre et la fréquence des visites officielles dans les marchés émergents prioritaires. Les visites en Chine, en Inde, au Brésil et en Russie doivent avoir la priorité, mais il faudrait aussi organiser le plus souvent possible des visites dans les autres marchés émergents.

Recommandation 24 :

Que le Canada augmente le nombre de missions commerciales dans les principaux marchés émergents. Il faudrait prévoir des missions de grande envergure et certaines de moindre importance au moins deux ou trois fois par an. Les petites missions devraient être concentrées sur des branches d'activité données, suivant les besoins.

Recommandation 25 :

Que le gouvernement du Canada consulte les entreprises et les associations d'entreprises sur une base régulière pour déterminer dans quels pays — en dehors de la Chine, de l'Inde, du Brésil et de la Russie — et dans quels secteurs d'activité les missions commerciales seraient le plus utiles. En termes de priorité, ces missions viendraient après celles qui sont décrites à la recommandation 24.

Recommandation 26 :

Que le gouvernement du Canada consulte les personnes qui ont participé aux récentes missions commerciales au Brésil, en Inde et en Chine pour connaître leurs vues sur la manière d'améliorer les missions de ce genre.

Recommandation 27 :

Que le gouvernement du Canada lance une campagne de sensibilisation qui encourage activement les hauts fonctionnaires et les dirigeants d'entreprises des marchés émergents à se rendre au Canada le plus souvent possible. Les Canadiens actifs dans les pays concernés devraient aussi être invités à participer à de telles visites.

Recommandation 28 :

Que, compte tenu des lacunes identifiées dans le présent rapport, le gouvernement du Canada revoie le champ d'action et le mandat de ses programmes de soutien du commerce international et des investissements et qu'il y apporte les changements nécessaires.

Recommandation 29 :

Que, vu la suppression de la composante industrielle du Programme de développement des marchés d'exportation, le gouvernement du Canada envisage de créer un programme pour aider les petites et moyennes entreprises à assumer les coûts et les risques des affaires sur les marchés émergents.

Recommandation 30 :

Que, abstraction faite de la récente augmentation de crédits annoncée dans le Budget de 2005 pour renforcer la présence du Canada à l'étranger, des ressources additionnelles soient consenties pour accroître encore l'aide offerte sur place aux entreprises canadiennes dans les marchés étrangers.

Recommandation 31 :

Que le gouvernement du Canada porte à cinq ans la durée des affectations internationales des délégués commerciaux en Chine, en Inde, au Brésil et en Russie.

Recommandation 32 :

Que le gouvernement du Canada revoie le processus de délivrance de visas en vue de l'accélérer. Dans ce contexte, le

gouvernement devrait veiller à assurer des services de demande de visa suffisants dans les villes les plus centrales ou celles où la demande est élevée.

Recommandation 33 :

Que le gouvernement du Canada dresse une liste claire et explicite des pièces justificatives que doivent produire les personnes qui font une demande de visa d'affaires compte tenu des impératifs de sûreté et de sécurité.

Recommandation 34 :

Que le gouvernement du Canada institue une procédure accélérée à l'intention des personnes qui font des demandes de visa d'affaires multiples. Les candidats feraient l'objet d'un contrôle initial approfondi, mais une fois qu'un visa aurait été accordé pour une première visite, les demandes de visa subséquentes seraient rapidement approuvées.

Recommandation 35 :

Que le gouvernement du Canada envisage d'instituer une procédure accélérée semblable à celle qui est décrite à la recommandation 34 à l'intention des entreprises qui dépêchent souvent du personnel au Canada. Suivant cette procédure, les entreprises qui passent avec succès un contrôle préliminaire et affichent un bon dossier pourraient obtenir une autorisation accélérée pour l'admission régulière au Canada de personnes munies d'un visa temporaire pour gens d'affaires. Ces personnes pourraient varier à la condition qu'elles répondent toutes aux exigences du Canada en matière d'immigration.

Recommandation 36 :

Que le gouvernement du Canada revoie la liste des pays dont les ressortissants doivent produire un visa d'entrée et qu'il cesse d'exiger un visa quand cela est inutile. Il libérera ainsi des ressources humaines qui pourront être affectées aux pays où les besoins sont plus grands.

Recommandation 37 :

Que le gouvernement du Canada institue au Canada un « centre de l'innovation » où les entreprises canadiennes pourraient présenter leurs nouveaux produits et leurs nouvelles technologies.

Recommandation 38 :

Que le gouvernement du Canada élimine les limites d'emprunt actuelles fixées pour les ports.

Recommandation 39 :

Que le gouvernement du Canada consulte les diverses administrations portuaires, les associations de transport et les autres parties concernées en vue de faire en sorte que la capacité des ports et des infrastructures de transport connexes réponde aux besoins associés à l'augmentation du commerce avec les marchés émergents. En outre, le gouvernement devrait revoir ses programmes de soutien des infrastructures pour éventuellement y rendre les ports admissibles.

Recommandation 40 :

Que le gouvernement du Canada investisse dans l'infrastructure frontalière pour accroître la capacité de ses postes frontaliers. Il doit également améliorer la concertation stratégique au niveau gouvernemental en ce qui concerne les questions frontalières. Un seul ministère ou organisme devrait être directement responsable de toutes les activités liées aux frontières.

Recommandation 41 :

Que, afin d'accroître la compétitivité des entreprises canadiennes sur la scène internationale par la voie d'une incitation à effectuer des investissements propices aux gains de productivité, le gouvernement du Canada révise les taux de déduction pour amortissement.

Recommandation 42 :

Que le gouvernement du Canada remanie son système de crédits pour impôt étranger de manière à permettre aux entreprises qui fonctionnent dans le cadre de projets de conserver leurs crédits d'impôt inutilisés dans un pays pour les appliquer à leur dette fiscale dans un autre pays l'année suivante.

Recommandation 43 :

Que, pour saisir les occasions et relever les défis que présentent les marchés émergents — tant sur le plan de la compétitivité sur les marchés d'exportation que sur celui de l'adaptation à la concurrence de l'extérieur qui s'exerce au Canada même — le gouvernement du Canada veille à ce que l'aide à la R&D soit suffisante et accessible. Le financement de la R&D devrait être accordé à partir d'un guichet unique au gouvernement.

Recommandation 44 :

Que le remboursement des prêts consentis dans le cadre du programme Partenariat technologique Canada soit retardé, de sorte que les entreprises puissent consacrer les fonds dont elles disposent à la commercialisation de leurs produits.

ANNEXE A
LISTE DES TÉMOINS

Associations et particuliers	Date	Réunion
Ministère du Commerce international	2005/02/08	9
Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Affaires internationales et délégué commercial en chef		
Corporation commerciale canadienne	2005/02/15	10
Tom DeWolf, directeur, Expansion des débouchés		
Hugh O'Donnell, président		
Exportation et développement Canada		
Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef		
Eric Siegel, vice-président directeur, Services financiers à moyen et à long terme		
Ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration		
Rénald Gilbert, directeur, Politique et Programmes économique, Direction générale de la sélection		
Ministère de l'Industrie		
Marcie Girouard, directrice générale intérimaire, Direction générale des technologies durables et des industries de services		
Frank Vermaeten, directeur général, Affaires internationales et intergouvernementales		
Ambassade canadienne en Arabie saoudite	2005/02/21	12
Roderick Bell, ambassadeur		
Ambassade canadienne en Émirats arabes unis		
David Hutton, ambassadeur		
Ambassade canadienne en Koweït		
Denis Thibault, ambassadeur		
Cansult Limited		
Peter Ventin, directeur sur place et vice-président		
Conseil de commerce canado-arabe		
Mohamed Azzam, président, Containerboard, G.A. Paper International Inc.		
Dwain Lingenfelter, président-directeur général, vice-président, Relations gouvernementales, Nexen Inc.		
Richard Mann, directeur général		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Association des chemins de fer du Canada	2005/03/09	15
Chris Jones, directeur, Liaison avec les gouvernements fédéral et provinciaux		
Robert Taylor, directeur, Affaires gouvernementales fédérales, Chemin de fer Canadien		
Chambre de commerce du Canada		
Robert Keyes, vice-président, Division internationale		
Clifford Sosnow, associé, Blakes, Cassells & Graydon		
Association des produits forestiers du Canada	2005/03/22	16
Avrim Lazar, président et directeur-général		
W. Joel Neuheimer, directeur, Affaires internationales		
Institut canadien des engrais		
Clyde Graham, vice-président, Stratégie et Alliances		
Amnistie internationale Canada	2005/03/23	17
Alex Neve, secrétaire général, Section anglophone		
Congrès du travail du Canada		
Pierre Laliberté, économiste principal, Politique sociale et économique		
Conseil canadien pour la coopération internationale		
Gauri Sreenivasan, agente de politique de commerce		
Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire	2005/04/05	18
Liam McCreery, président		
Patty Townsend, directrice exécutive		
Banque du Canada		
John Murray, conseiller au gouverneur		
Centre de droit et de politique commerciale de l'Université Carleton		
William Dymond, fellow cadre supérieur		
Administration portuaire de Vancouver	2005/04/11	19
Scott Galloway, directeur, Expansion du commerce		
Gordon Houston, président et directeur général		
Réseau des centres d'éducation canadiens		
Gardiner Wilson, directeur, Politique publique et Recherche		
Ballard Power Systems Inc.	2005/04/12	21
Stephen Kukucha, directeur, Affaires externes et Développement d'affaires gouvernementales		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Sandwell Engineering Inc.	2005/04/12	21
Richard Fraser, vice-président, Développement corporatif et de projets		
Westport Innovations Inc.		
Phil Hodge, vice-président		
Association canadienne des producteurs pétroliers	2005/04/13	22
David Daly, directeur, Politique budgétaire		
Canada-China Society of Science and Technology Industries		
Chi Lin, président		
Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale		
Annette Hester, économiste, chercheur-spécialiste universitaire		
CPCS Transcom Ltée		
Peter Kieran, président		
Polar Genetics Inc.		
Albert Eringfeld, directeur général		
ProSoya Inc.		
Rajendra Gupta, président et directeur général		
Association canadienne des importateurs et exportateurs	2005/04/18	23
Dwayne Wright, membre, Conseil d'administration		
Chambre de commerce Brésil-Canada		
Anthony Eyton, chef, Chapitre d'Ottawa		
Conseil canadien du commerce de détail		
Diane Brisebois, présidente et directrice générale		
Darrel Pearson, partenaire, Gottlieb & Pearson		
Conseil commercial Canada Chine		
Margaret Cornish, directrice générale		
Conseil de commerce Canada-Inde		
Gary Comerford, vice-président, International et directeur général — Inde		
Margaret Vokes, sous-directrice générale		
Banque Scotia	2005/04/19	24
Patrick Rooney, vice-président principal, Financement du commerce international et Relations avec les correspondants		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Institut C.D. Howe	2005/04/19	24
Danielle Goldfarb, analyste de politique principale		
Manufacturiers et exportateurs du Canada		
Jayson Myers, vice-président principal et économiste en chef		
À titre personnel		
David Wheeler, professeur au programme Erivan K. Haub des affaires et de la Schulich School of Business, Université de York		
Association canadienne de la technologie de l'information	2005/04/20	25
Bernard Courtois, président et directeur général		
Association canadienne de l'industrie des plastiques		
Serge Lavoie, président et directeur général		
Association des universités et collèges du Canada		
Karen McBride, vice-présidente, Direction des affaires internationales		
Fondation Asie Pacifique du Canada		
Yuen Pau Woo, vice-président et économiste en chef		
Canada Eurasia Russia Business Association	2005/05/02	26
Piers Cumberlege, directeur général intérimaire		
Droits et démocratie		
Jean-Louis Roy, président		
Groupe SNC-Lavalin Inc.		
Robert Blackburn, vice-président principal, Gouvernement et institutions de développement international		
Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile		
Basil "Buzz" Hargrove, président national		
Jim Stanford, économiste, Service de la recherche		
AD! Group Inc.	2005/05/03	27
Andrew Steeves, vice-président, Services administratifs et Planification corporative		
MedMira Inc.		
Giles Crouch, vice-président, Commercialisation et Développement des affaires		
James Smith, vice-président, Affaires corporatives		

ANNEXE B
LISTE DES MÉMOIRES

Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire

Amnistie internationale Canada

Association canadienne de la technologie de l'information

Association canadienne de l'industrie des plastiques

Association canadienne des producteurs pétroliers

Association des chemins de fer du Canada

Association des produits forestiers du Canada

Association des universités et collèges du Canada

Banque du Canada

Banque Scotia

Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale

Conseil canadien pour la coopération internationale

Conseil de commerce Canada-Inde

Conseil de commerce canado-arabe

Corporation commerciale canadienne

CPCS Transcom Ltée

Droits et démocratie

Exportation et développement Canada

Fondation Asie Pacifique du Canada

Groupe SNC-Lavalin Inc.

Institut canadien des engrais

Manufacturiers et exportateurs du Canada

MedMira Inc.

Ministère du Commerce international

Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des Procès-verbaux pertinents (*réunions nos 9, 10, 12, 15 à 19 et 21 à 33 du Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux et n° 50 du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, comprenant le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Bernard Patry, député
Président

Opinion dissidente du Parti conservateur du Canada
Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents
20 juin 2005

Le Parti conservateur soumet respectueusement l'opinion dissidente suivante au sujet du rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, « Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents ».

L'importance d'adopter et d'appliquer une stratégie ferme pour promouvoir le commerce avec les marchés émergents ne fait aucun doute. Cette stratégie doit refléter le besoin du Canada de tabler sur autre chose que le gonflement des importations pour atteindre ses objectifs commerciaux.

Le rapport présenté par les membres du Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux est parfois victime d'une terminologie qui frôle le protectionnisme réactionnaire à l'égard des industries canadiennes. Il faut trouver un équilibre entre les ajustements à la conjoncture commerciale internationale en constante évolution et les interventions temporaires et insoutenables pour protéger les secteurs des forces du marché extérieur.

Le Parti conservateur du Canada reconnaît l'unicité des objectifs commerciaux du Canada et demande au gouvernement canadien d'abandonner sa politique de fractionnement et de polarisation du dialogue sur le commerce international. L'industrie canadienne dépend du gouvernement fédéral pour poursuivre son programme ambitieux de libéraliser le commerce.

Point 1.)

Le rapport ci-joint recommande l'inclusion de règles d'origine dans les ententes bilatérales et régionales sur le commerce (voir la Recommandation 3).

Le Parti conservateur du Canada est contre l'inclusion de règles d'origine obligatoires dans les ententes bilatérales, régionales ou multilatérales sur le commerce puisqu'une telle mesure annulerait tous les progrès réalisés en vue d'abolir les barrières tarifaires non commerciales.

Point 2.)

À la section B, les points 69-72 reflètent la tendance vers un dialogue où l'équilibre est absent. Le débat légitime sur l'engagement du gouvernement à

défendre « des modèles de politique et des institutions qui lui sont propres » ne trouve pas sa contrepartie dans une réaffirmation de l'engagement du gouvernement à chercher agressivement à accroître la pénétration des produits d'exportation du Canada dans un marché vigoureux, réglementé et propre.

Le Parti conservateur du Canada recommande que le gouvernement du Canada s'engage à nouveau à conclure une entente solide ayant force exécutoire au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui lui donne un accès plus efficient et efficace aux marchés internationaux et qui lui permet de maintenir sa souveraineté sur les pratiques de mise en marché nationales conformes aux exigences de l'OMC.

Point 3.)

L'élément réactionnaire de la politique se retrouve également dans la Recommandation 13.

Recommandation 13:

> Que le gouvernement du Canada mène un examen en bonne et due forme de la *Loi sur Investissement Canada* pour s'assurer que celle-ci atteint bel et bien son objectif déclaré et fasse en sorte que l'investissement étranger au Canada serve l'intérêt national. La *Loi* devrait faire en sorte que les investissements étrangers au Canada comportent le plus d'avantages possible pour les Canadiens et aient entre autres mais pas seulement pour effet de créer de l'emploi au Canada, d'augmenter le stock de capital du Canada, d'accroître la productivité et d'améliorer la capacité de recherche et de développement. Tout investissement étranger qui n'est pas dans l'intérêt national du Canada devrait être rejeté.
>
> « Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents »

Le Parti conservateur du Canada recommande que le gouvernement du Canada garde à l'esprit les intérêts nationaux du Canada dans toutes ses démarches en matière de commerce international, y compris à l'égard des marchés émergents sans employer des termes agressifs et protectionnistes ou menacer de rejeter les investissements étrangers. Le Parti conservateur du Canada croit que le gouvernement du Canada doit s'engager à faire en sorte que toutes les négociations mènent à des solutions qui favorisent les investissements étrangers et qui défendent les intérêts et les valeurs du Canada.

Le Parti conservateur du Canada recommande en outre que le gouvernement du Canada modifie la Loi sur Investissement Canada pour que, dans la procédure d'examen, il soit tenu compte non seulement des avantages nets pour le Canada

sur le plan de nos politiques industrielles, économiques et culturelles, mais aussi des impératifs de la sécurité nationale, ce qui comprend la sûreté des approvisionnements, les transferts de technologie et les mesures antitrust.

Point 4.)

À la section G, « Approche concertée au niveau de l'ensemble de l'administration », il est recommandé de tirer profit du fonds de l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI) et du PCI de l'ACDI afin de promouvoir le commerce dans les pays en voie de développement. Le Parti conservateur souscrit aux préoccupations exprimées dans le rapport au sujet de l'abandon par l'ACDI de l'aide bilatérale en faveur du transfert des fonds, des responsabilités et de la responsabilisation à des institutions multilatérales comme les Nations Unies. Par ailleurs, le Parti conservateur n'est pas d'accord avec la notion à laquelle il est fait allusion de « lier » officieusement les biens et services du secteur privé canadien à une contribution à l'aide étrangère.

Le secteur privé joue un rôle important en contribuant au développement des pays où il détient des investissements, rôle qui n'est pas assez reconnu. Le gouvernement du Canada doit clairement indiquer aux entreprises du secteur privé qu'elles peuvent compter sur lui pour les aider à lancer des projets de développement dans le cadre leurs investissements dans le monde.

Le Parti conservateur du Canada recommande qu'au paragraphe 1, Programmes courants, de la section C, Programmes d'aide à l'exportation, la définition indique clairement que le PCI de l'ACDI est une initiative qui fournit une aide financière aux entreprises canadiennes qui envisagent de lancer des projets liés au développement dans le cadre de leurs investissements commerciaux dans les pays en développement plutôt qu'une initiative visant à aider les entreprises canadiennes à s'établir dans les pays en développement.

Le Parti conservateur du Canada recommande que le gouvernement du Canada réponde aux préoccupations soulevées par la nature non légiférée de l'ACDI qui rend cet élément crucial de l'aide internationale du Canada vulnérable aux malversations. L'inclusion de l'ACDI et du PCI de l'ACDI dans le chapitre de l'Énoncé de politique internationale (ÉPI) consacré au commerce rendu public récemment et dans le rapport ci-joint inquiète le Parti conservateur du fait que les fonds de l'ACDI pourraient être détournés du secteur du développement international vers des priorités comme la promotion commerciale au lieu d'être consacré à l'amélioration des avantages découlant des investissements de l'industrie canadienne dans les pays en développement.

Point 5.)

Le service du Délégué commercial virtuel (DCV) a été élargi afin de prendre en main de nombreux éléments du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), ce qui annule la nécessité de mettre en place de nouveaux programmes et services, qui risquent de créer des chevauchements, comme le propose la Recommandation 29 du rapport ci-joint.

Le Parti conservateur du Canada recommande que le gouvernement du Canada élargisse et améliore les programmes et services des délégués commerciaux du Canada afin de répondre aux besoins particuliers des marchés émergents au lieu d'ajouter une infrastructure onéreuse et bureaucratique en mettant sur pied un programme d'aide pour les petites et moyennes entreprises.

Le service du Délégué commercial virtuel inclut le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), « qui est le centre de repérage des possibilités d'exportation d'Équipe Canada inc, un partenariat de ministères et d'organismes fédéraux qui travaillent ensemble à offrir des services commerciaux aux exportateurs canadiens. Les occasions d'affaires provenant des délégués commerciaux du Canada sont rassemblées et font l'objet de recherches par le COAI. Elles sont ensuite transmises quotidiennement, au moyen du Délégué commercial virtuel (DCV), aux entreprises canadiennes qui se sont inscrites par l'intermédiaire du site DCV à www.infoexport.gc.ca. Ce service gratuit est réservé aux entreprises canadiennes. »

Industrie Canada a également créé un portail pour encourager les entreprises canadiennes à profiter des occasions commerciales au Canada et à l'étranger. SourceCAN est un marché électronique qui sensibilise les entreprises canadiennes aux possibilités d'affaires et apparie leurs produits et leurs services à des milliers de débouchés affichés quotidiennement par des entreprises et des gouvernements canadiens et étrangers. SourceCAN aide les entreprises canadiennes à se trouver de nouveaux clients tant au Canada qu'à l'étranger. Ce portail facilite le commerce et habilite les petites et les moyennes entreprises canadiennes en vue de concurrencer dans le milieu commercial mondial.

Ces initiatives répondent aux besoins des entreprises canadiennes d'avoir accès à des services en ligne à partir d'un guichet unique, et bien que l'on puisse invoquer les risques de chevauchements et discuter de territorialité ministérielle, l'existence de ces deux programmes contredit la nécessité de la Recommandation 21 du rapport ci-joint.

Le Parti conservateur du Canada recommande que le gouvernement du Canada soutienne davantage les programmes et services existants en contribuant à leur expansion et en examinant des façons d'en faciliter l'accès au lieu d'établir un nouveau programme à guichet unique qui fait double emploi pour offrir, par le

truchement de l'Internet, des occasions commerciales aux entreprises canadiennes.

Conclusion

Dans une économie mondiale de plus en plus concurrentielle, le commerce demeure la clé de la prospérité future du Canada. De nombreux emplois canadiens dépendent énormément des marchés internationaux. Ces emplois sont compromis lorsque d'autres pays créent des obstacles qui empêchent nos exportateurs de vendre leurs produits. Le Parti conservateur du Canada s'est engagé à améliorer la croissance économique du Canada dans l'ensemble en facilitant la concurrence, en améliorant la productivité, en simplifiant la réglementation et en préconisant l'innovation ainsi que des ententes commerciales enchâssant les principes du commerce juste et libre.

Le gouvernement du Canada doit offrir de meilleures garanties de stabilité pour les emplois qui dépendent des échanges internationaux. Afin de créer de nouvelles possibilités d'emploi, il est crucial de mettre l'accent sur la diversification des produits que nous vendons à l'étranger et des marchés sur lesquelles nous vendons ces produits.

Une meilleure garantie d'accès aux marchés internationaux par le truchement d'un système commercial réglementé optimisera les avantages que nous possédons en tant que pays partisan du libre-échange, ce qui accentue la nécessité d'établir des relations commerciales au-delà de l'Amérique du Nord.

Le gouvernement du Canada doit se porter vigoureusement à la défense de la réduction des barrières commerciales et tarifaires; éliminer les subventions gouvernementales aux exportations qui faussent les échanges commerciaux dans un délai clairement défini, et chercher à obtenir une définition exacte de ce qui constitue une subvention à l'exportation.

Le Parti conservateur du Canada exhorte le gouvernement du Canada à résister à la tentation de mettre en place des politiques protectionnistes réactionnaires, à équilibrer ses discussions au Canada et à l'étranger afin de représenter tous les secteurs de l'économie canadienne, et à ne pas céder aux pressions en vue de réduire l'aide financière internationale du Canada en sabrant dans des programmes légitimes de l'ACDI aux fins de la réalisation d'objectifs commerciaux sur la scène internationale. Enfin, le Parti conservateur du Canada appuie l'élaboration d'une stratégie innovatrice et agressive visant l'établissement de liens commerciaux avec les marchés émergents.

PROCÈS-VERBAL

Le lundi 20 juin 2005
(*Séance n° 50*)

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 15 h 35, dans la pièce 701 de l'édifice de La Promenade, sous la présidence de Bernard Patry, président.

Membres du Comité présents : Francine Lalonde, l'hon. Lawrence MacAulay, Alexa McDonough, l'hon. Dan McTeague, Ted Menzies, Pierre A. Paquette, Bernard Patry et Kevin Sorenson.

Membres substituts présents : Jim Abbott pour Stockwell Day, Navdeep Bains pour Maurizio Bevilacqua, Don Boudria pour Beth Phinney, Peter Goldring pour Stockwell Day et Peter Goldring pour Helena Guergis.

Membres associés presents : John Cannis.

Aussi présents : *Bibliothèque du Parlement* : Gerald Schmitz, analyste principal; James Lee, analyste.

Le Comité entreprend l'examen de questions relatives aux travaux du Comité.

John Cannis présente le troisième rapport du Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le Comité adopte le rapport du Sous-comité comme son rapport.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que l'opinion dissidente soit incluse dans le rapport.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au rapport.

Du consentement unanime, Jim Abbott propose, — Que le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international entreprenne un examen des questions suivantes liées au projet de loi C-357 notamment :

1- De par sa forme et son contenu, ce projet de loi constituerait-il une reconnaissance de Taïwan par le Canada;

2- Quels procédures ou protocoles devraient être établis pour autoriser ou restreindre les visites privées ou publiques de personnes nommées ou élues démocratiquement aux postes des pouvoirs exécutif, politique ou administratif à Taïwan;

3- Est-il pertinent de faciliter la participation de Taïwan au sein des organes internationaux compte tenu de sa situation économique et de ses rapports avec la Chine et le reste du monde et quelles procédures devraient être suivies à cet égard;

4- Quels procédures et protocoles devraient être établis pour autoriser les échanges commerciaux, culturels, économiques ou autres qui sont bénéfiques pour les populations de Taïwan et du Canada;

5- Quelles mesures pourraient prendre le Canada en faveur de la paix et de la sécurité dans la région de l'Asie-Pacifique;

6- Quels témoins devraient être invités à comparaître;

Et que cet examen soit terminé et un rapport soit présenté à la Chambre d'ici le 21 octobre 2005.

Il s'élève un débat.

Sur motion de Don Boudria, il est convenu, — Que la motion soit modifiée par adjonction, à la première ligne, après le mot « Que », de ce qui suit : « , nonobstant la procédure ou la pratique habituelle pour les affaires émanant des députés, ».

Sur motion de Dan McTeague, il est convenu, — Que la motion soit modifiée, au dernier paragraphe, par substitution, aux mots « d'ici le 21 octobre 2005 », de ce qui suit : « dans les 30 jours de séance suivant la reprise des travaux de la Chambre ».

Après débat, la motion modifiée est mise aux voix et adoptée.

Navdeep Bains présente le troisième rapport du Sous-comité des droits de la personne et du développement international.

Pierre A. Paquette propose, — Que le rapport soit modifié à la page 3 dans la quatrième recommandation par suppression du mot « graves ».

Il s'élève un débat.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Pierre A. Paquette propose, — Que le rapport soit modifié à la page 2 dans la deuxième recommandation par adjonction, avant les mots « d'une manière responsible », de ce qui suit : « à l'extérieur du Canada ».

Il s'élève un débat.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Alexa McDonough propose, — Que le rapport soit modifié par adjonction, avant les mots « des droits de la personne », de ce qui suit : « l'environnement ou ».

Il s'élève un débat.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le rapport, tel que modifié, soit adopté comme rapport du Comité.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au rapport.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le président présente le rapport à la Chambre.

À 16 h 17, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier du comité

Andrew Bartholomew Chaplin